

# **SKRIPSI**

## **EFEKTIFITAS PRODUK *AL-QARDHUL HASAN* PT. BNI SYARIAH CABANG PEKANBARU BAGI PENGEMBANGAN USAHA KECIL DI KOTA PEKANBARU**

Diajukan untuk melengkapi Tugas-tugas dan memenuhi Syarat-syarat  
guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SE.I)



Di susun Oleh :

**W I T R I D O**  
**NIM. 10625003917**

**PROGRAM STUDI (S1)**

**JURUSAN EKONOMI ISLAM**

**FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**

**SULTAN SYARIF KASIM RIAU**

**PEKANBARU**

**2010**

## ABSTRAK

Skripsi ini berjudul **EFEKTIFITAS PRODUK *AL-QARDHUL HASAN* PT. BNI SYARIAH CABANG PEKANBARU BAGI PENGEMBANGAN USAHA KECIL DI KOTA PEKANBARU.**

Pinjaman *Al-Qardhul Hasan* yang diberikan oleh PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru kepada Pengusaha kecil Nasabah PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru diharapkan dapat membantu perkembangan usaha mereka. Dengan adanya pinjaman yang diberikan modal yang dimiliki para pengusaha kecil tersebut semakin bertambah, semakin besar modal yang dimiliki para Pengusaha Kecil tersebut maka jumlah penjualan dapat bertambah besar pula dan laba yang diperoleh semakin meningkat bukan sebaliknya.

Adapun masalah yang diteliti dalam penelitian ini adalah Bagaimana Perkembangan hasil usaha pengusaha kecil nasabah PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, Bagaimana pengembalian pinjaman *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, dan Bagaimana Efektifitas produk *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru bagi pengembangan usaha kecil di kota Pekanbaru.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yang dilakukan di PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru. Populasi dalam penelitian ini adalah 17 Karyawan dan dijadikan sampel 5 orang sedangkan populasi dari Nasabah pengusaha kecil periode 2006-2009 berjumlah 24 orang dan dijadikan sampel 18 orang dengan teknik *random Sampling*. Sumber data yang penulis gunakan adalah sumber data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru dan Pengusaha Kecil yang melakukan pinjaman *Al-Qardhul Hasan* dan sumber data Sekunder yaitu data yang diperoleh dari informasi-informasi yang bersangkutan dengan penelitian ini dan buku-buku referensi yang penulis gunakan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana perkembangan hasil usaha pengusaha kecil nasabah PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, untuk mengetahui bagaimana pengembalian pinjaman *AlQardhul*

*Hasan* PT.BNI Syariah Cabang Pekanbaru, dan untuk mengetahui bagaimana Efektifitas produk *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru bagi pengembangan usaha kecil dikota Pekanbaru. Dengan metode pengumpulan data secara observasi, angket, wawancara, dan studi pustaka. Setelah data terkumpul penulis melakukan analisa data dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif dengan metode penulisan deduktif, induktif, dan deskriptif.

Setelah penulisan ini dilakukan dan dianalisa, maka dapat diketahui efektifitas produk *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru bagi pengembangan usaha kecil di Kota Pekanbaru dinilai sudah cukup efektif, sebagaimana bisa dilihat dari hasil-hasil data yang telah dikumpulkan yakni sebagian besar dari para Nasabah Pengusaha kecil setelah mendapatkan pinjaman penghasilan usaha yang mereka jalankan meningkat dan tentunya hal ini sangat berpengaruh dalam membantu pengembangan usaha mereka.

## DAFTAR ISI

### HALAMAN JUDUL

<b>PENGESAHAN PEMBIMBING .....</b>	<b>i</b>
<b>PENGESAHAN SKRIPSI.....</b>	<b>ii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
D. Metode Penelitian.....	8
E. Sistematika Penulisan .....	11
<b>BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN .....</b>	<b>14</b>
A. Sejarah Singkat Berdirinya PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru..	14
B. Fisi dan Misi .....	15
C. Produk Dana .....	17
D. Produk Pembiayaan.....	25
E. Jasa dan Layanan .....	30
F. Struktur Organisasi .....	33

<b>BAB III TINJAUAN TIORITIS .....</b>	<b>36</b>
A. Pengertian Efektifitas .....	36
B. Pengertian <i>Al-Qardhul Hasan</i> .....	37
C. Landasan Hukum Syari'ah .....	41
D. Rukun dan Syarat <i>Al-Qardhul Hasan</i> .....	43
E. Aplikasi <i>Al-Qardhul Hasan</i> dalam Perbankan .....	44
F. Sumber Dana <i>Al-Qardhul Hasan</i> .....	44
G. Manfaat <i>Al-Qardhul Hasan</i> .....	46
H. Pengertian Usaha Kecil .....	48
I. Karakteristik Usaha Kecil .....	48
J. Kelebihan Usaha Kecil .....	49
K. Peran dan Fungsi Usaha Kecil .....	50
 <b>BAB IV EFEKTIFITAS PRODUK AL-QARDHUL HASAN PT. BNI SYARIAH CABANG PEKANBARU BAGI PENGEMBANGAN USAHA KECIL DI KOTA PEKANBARU .....</b>	 <b>51</b>
A. Perkembangan Hasil Usaha Pengusaha Kecil Nasabah PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru .....	51
B. Pengembalian Pinjaman <i>Al-Qardhul Hasan</i> PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru .....	62
C. Efektifitas Produk <i>Al-Qardhul Hasan</i> PT. BNI Syari'ah di Kota Pekanbaru .....	67

<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>71</b>
A. Kesimpulan .....	71
B. Saran .....	72
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Dalam rangka mewujudkan aspek pemerataan hasil-hasil pembangunan, sektor usaha kecil menduduki peran penting dalam pembangunan Nasional dan dalam pengembangan usaha kecil, aspek permodalan merupakan salah satu kendala dari berbagai permasalahan yang dihadapi oleh usaha kecil. Untuk mengatasi hal tersebut diperlukan dukungan semua pihak, baik perbankan maupun instansi/lembaga terkait, guna meningkatkan kemampuan usaha kecil tersebut sehingga peranannya dalam perekonomian di Indonesia dapat ditingkatkan khususnya dalam hal memberikan nilai tambah, menciptakan lapangan kerja, mendukung swasembada pangan dan meningkatkan pendapatan.<sup>1</sup>

Usaha kecil, berdasarkan Undang-Undang No. 9 tahun 1995, memiliki pengertian, ” Segala kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.” Adapaun kriteria usaha kecil menurut Undang-Undang ini adalah sebagai berikut :

---

<sup>1</sup> Ellen Pantouw, *Sumber Pinjaman untuk usaha anda*, (Jakarta: Bina Wira Usaha, 2008), h. 123.

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,- (Dua Ratus Juta Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000,- (Satu Milyar Rupiah).
3. Milik Warga Negara Indonesia (WNI).
4. Berdiri sendiri bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau bergabung baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah maupun besar.
5. Berbentuk badan usaha perorangan yaitu badan usaha yang berbadan hukum termasuk koperasi.<sup>2</sup>

Pada umumnya Usaha kecil berawal dari usaha sampingan atau kecil-kecilan yang dijalankan oleh masyarakat. Hal ini terlihat jelas dengan minimnya modal usaha dan tidak adanya sistem pembukuan dan pencatatan yang baik yang mereka miliki. Karena minimnya modal usaha maka mereka berusaha mencari dana dengan jalan melakukan pinjaman pada bank. Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Euis Amalia, *Keadilan Distributif Dalam Ekonomi Islam Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*, (Jakarta : Rajawali Pres, 2009), h. 42.

<sup>3</sup> Undang-undang Perbankan 1998 (*Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998*), (Jakarta : Sinar Grafika, 2005), h. 9.



Presiden Republik Indonesia Susilo Bambang Yudhoyono, pada tanggal 26 Februari 2005 mencanangkan aksi penanggulangan kemiskinan melalui pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), dengan pemberdayaan UMKM, kemiskinan dan pengangguran di Indonesia dalam lima tahun mendatang dapat berkurang selama kepemimpinannya. Program ini sudah jelas tertera dalam Undang-Undang 45 pasal 33 ayat 4 yang berbunyi “perekonomian nasional diselenggarakan berdasarkan atas demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan efisiensi berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian serta dengan menjaga keseimbangan kemajuan dan kesatuan ekonomi nasional,” yang kemudian dicantumkan dalam PROPENAS (Program Pembangunan Nasional Th. 2000-2004) bab IV yang membahas masalah pembangunan ekonomi yang arah kebijakannya mengacu pada pengembangan usaha mikro, kecil, dan koperasi.<sup>4</sup>

Guna mencapai tujuan tersebut PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru telah menyalurkan dana sosialnya dalam bentuk pembiayaan *Qardhul Hasan*. Hal ini merupakan perwujudan budi baik (*goodwill*) perusahaan sebagai bentuk apresiasi kepada masyarakat.

*Al-Qardhul Hasan* adalah suatu pinjaman lunak yang diberikan atas dasar kewajiban sosial semata, dimana sipeminjam tidak dituntut untuk mengembalikan apapun kecuali modal pinjaman.<sup>5</sup> Pada produk ini nasabah

---

<sup>4</sup> Soetanto Hadinoto, *Kunci Sukses Bisnis Kredit Mikro*, (Jakarta: PT. Gramedia, 2005), h. 77.

<sup>5</sup> Muhamad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Islam*, (Yogyakarta: UII Pres, 2000), h. 41.

hanya dibebani untuk membayar biaya administrasi (seperti: bea materai, biaya notaris, dan lain-lain).<sup>6</sup> Allah SWT berfirman dalam Surah Al-Hadiid:11



*“siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik Allah akan melipatgandakan (balasan) pinjaman itu untuknya dan dia akan memperoleh pahala yang baik.”<sup>7</sup>*

Pinjaman *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah ini diberikan kepada pengusaha kecil yang mempunyai semangat berusaha namun terkendala masalah modal. Jadi yang menjadi syarat utama pembiayaan ini adalah nasabah tersebut harus mempunyai usaha. Bagi pihak bank dana tersebut bersifat non komersial karena bank tidak mendapatkan keuntungan dari pembiayaan ini selain pokok pinjaman. Tapi bank mengharapkan dana tersebut harus bersifat komersial bagi nasabah, artinya nasabah harus mendapatkan keuntungan dan pendapatan dari dana tersebut, dengan cara mengusahakannya. Keuntungan yang didapat murni seratus persen untuk nasabah tanpa ada bagi hasil dengan pihak bank. Dengan berbagai ketentuan dan jangka waktu yang diberikan *Qardhul Hasan* diharapkan bisa menjadi sarana yang efektif dalam memberantas kemiskinan dan meningkatkan

---

<sup>6</sup> Djazuli HA dan Yadi Janwari, *lembaga-Lembaga Perekonomian Umat*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), h. 82.

<sup>7</sup> Departemen Agama, *Al-Quran dan Terjemahan*, (Bandung: CV Deponegoro, 2000), h. 430.

kesejahteraan sosial masyarakat. Adapun usaha yang dibiayai oleh pinjaman ini diantaranya seperti usaha bengkel, warung makan, kedai harian, tukang jahit, dll.<sup>8</sup>

Pada dasarnya efektifitas adalah tingkat pencapaian tujuan atau sasaran organisasi yang telah ditetapkan dan sejauh mana seseorang menghasilkan sesuai dengan yang diharapkan.<sup>9</sup>

Dengan bantuan pinjaman yang diberikan oleh Bank kepada pengusaha kecil diharapkan modal yang dimiliki para pengusaha kecil semakin bertambah, semakin besar modal yang dimiliki para Pengusaha Kecil maka jumlah penjualan dapat bertambah besar pula dan laba yang diperoleh semakin meningkat bukan sebaliknya.

Berdasarkan observasi pendahuluan yang penulis lakukan di lapangan efektifitas Produk *Al-Qardhul Hasan* bagi pengembangan usaha kecil belum efektif, karena masih terdapat pengusaha kecil yang usahanya belum mengalami pengembangan. Hal ini dapat dilihat dari gejala-gejala seperti modal yang diberikan masih kecil kemudian masih ada nasabah yang tidak sanggup memenuhi kewajiban sesuai dengan akad yang telah disepakati.

---

<sup>8</sup> Khairul, (Pim Bid Operasional) *Wawancara*, Pekanbaru, 4 Mei 2010.

<sup>9</sup> Sianipar Siagian, *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2004). h. 76

Berikut tanggapan sebagian nasabah yang melakukan pinjaman *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru. Seperti yang diungkapkan Maini Surya (38 tahun) :

“Alhamdulillah setelah meminjam di bank usaha kami mengalami perkembangan dan keuntungan pun meningkat, dan berkat kegigihan serta ketekunan sekarang kami bisa membuka rumah makan baru.”<sup>10</sup>

Namun ada juga usahanya belum meningkat, seperti yang diungkapkan oleh Agus Sami (57 tahun) salah seorang pengusaha kecil yang melakukan pinjaman :

“Tidak lah begitu meningkat, setelah kami melakukan pinjaman ini usaha kami masih seperti biasa-biasa saja, karena pinjaman yang kami dapatkan tidaklah begitu besar jadi untuk manambah peralatan dagang pun cuma sedikit.”<sup>11</sup>

Beranjak dari latar belakang penelitian diatas penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian dengan menuangkannya dalam skripsi yang berjudul **“EFEKTIFITAS PRODUK *AL-QARDHUL HASAN* PT. BNI SYARIAH CABANG PEKANBARU BAGI PENGEMBANGAN USAHA KECIL DI KOTA PEKANBARU.”**

## **B. Batasan dan Rumusan Masalah**

---

<sup>10</sup> Maini Surya, (Pengusaha kecil), *Wawancara*, 22 Maret 2010

<sup>11</sup> Agus Sami, (Pengusaha kecil), *Wawancara*, 22 Maret 2010

## **1. Batasan Masalah**

Supaya penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari topik yang dipersoalkan, maka penulis membatasi masalah penelitian ini pada efektifitas produk *al-qardhul hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru bagi pengembangan Usaha Kecil di kota Pekanbaru.

## **2. Rumusan Masalah**

Adapun permasalahan yang diteliti dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana perkembangan hasil usaha Pengusaha Kecil nasabah PT. BNI Syariaiah Cabang Pekanbaru.
2. Bagaimana pengembalian pinjaman *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru.
3. Bagaimana Efektifitas Produk *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru bagi Pengembangan Usaha Kecil di Kota Pekanbaru.

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana perkembangan hasil usaha Pengusaha Kecil Nasabah PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru.

2. Untuk mengetahui bagaimana pengembalian pinjaman *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru.
3. Untuk mengetahui bagaimana Efektifitas produk *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru bagi pengembangan Usaha Kecil di Kota Pekanbaru.

## 2. Manfaat Penelitian

- a. Hasil penelitian ini diharapkan menjadi informasi tentang produk *Al-Qardhul Hasan* bagi mahasiswa Universitas Islam Negeri.
- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sehubungan dengan peningkatan wawasan pemikiran dalam membandingkan teori dengan praktek mengenai perkembangan perekonomian pengusaha kecil setelah mendapatkan pinjaman *Al-qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru.
- c. Sebagai salah satu syarat bagi penulis untuk menyelesaikan perkuliahan di program S1 pada Fakultas syariah dan Ilmu hukum jurusan Ekonomi Islam pada Universitas Islam Negeri Sultan Syarif kasim Riau.

## **D. Metode Penelitian**

### 1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini bersifat lapangan (*field research*) dan dilakukan di Kota Pekanbaru terhadap Pengusaha Kecil Nasabah PT. BNI Syariah Cabang

Pekanbaru yang beralamat di Jalan Jendral Sudirman No. 484 Pekanbaru, karena :

- a. Masalah tersebut belum pernah diteliti ditempat yang bersangkutan.
- b. Data-data dapat dikumpulkan dari narasumber atau informan yang ada dan dapat dijumpai baik untuk wawancara maupun angket dan observasi.

## 2. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dalam penelitian adalah para Pengusaha Kecil Nasabah PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru. Sedangkan yang menjadi objek penelitian adalah Efektifitas Produk *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru Bagi Pengembangan Usaha Kecil di Kota Pekanbaru.

## 3. Populasi dan Sampel

Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah Pimpinan dan karyawan PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru yang berjumlah 17 orang dan Nasabah pengusaha Kecil yang melakukan pinjaman *Al-Qardhul Hasan* pada PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru periode 2006-2009 yang berjumlah 24 orang. Mengingat keterbatasan waktu, tenaga, dan biaya, maka penulis hanya mengambil sampel dari karyawan 29% dari populasi yaitu 5 orang sedangkan sebagai sampel dari Nasabah Pengusaha Kecil penulis mengambil 75% dari populasi yaitu 18 orang dengan teknik *Random Sampling*.

## 4. Sumber Data

Adapun sumber data dalam penelitian ini adalah :

c. Data Primer

Yaitu data yang secara langsung berhubungan dengan responden, yang menjadi sumber dari data primer adalah Pengusaha Kecil Nasabah PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru.

d. Data Sekunder

Yaitu data yang tidak berhubungan langsung dengan responden, dan merupakan data pendukung bagi peneliti, yaitu berupa data yang diambil dari beberapa buku dan dokumen yang berhubungan dengan permasalahan yang diteliti.

5. Teknik Pengumpulan Data

- a. Observasi, yaitu penulis melakukan pengamatan dilokasi penelitian untuk mendapatkan gambaran yang tepat mengenai subjek penelitian. Bentuk pengamatan yang penulis lakukan adalah secara langsung, sehingga penulis dapat mengamati segala aspek yang terjadi dilapangan.
- b. Wawancara, yaitu penulis melakukan wawancara atau interview langsung dengan pihak PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru sebanyak 5 orang yaitu 1 orang pimpinan, 1 orang divisi Operasional, 2 Orang divisi Pemasaran dan 1 Orang divisi Customer Servis.
- c. Studi pustaka, yaitu penulis mengambil buku-buku referensi yang ada kaitannya dengan persoalan yang diteliti.



- d. Angket, Penulis juga melakukan pengumpulan data dengan menggunakan angket yang diberikan kepada responden yaitu Nasabah yang melakukan pinjaman *Al-Qardhul Hasan* periode 2006-2009 yaitu sebanyak 18 orang.

#### 6. Analisa data

Adapun data yang terkumpul akan dianalisa melalui dua metode, yaitu:

- a. Kualitatif, yaitu data yang terkumpul melalui wawancara, observasi, ataupun melalui studi pustaka dan dokumen dikelompokkan kedalam kategori kategori berdasarkan persamaan jenis data tersebut, kemudian antara satu data dengan data yang lain dihubungkan untuk menggambarkan permasalahan yang diteliti secara utuh dan selanjutnya dianalisis dengan menggunakan pendapat atau teori yang relevan.
- b. kuantitatif, yaitu data yang terkumpul melalui angket diedit, dikode dan ditabulasi dan diberi persentase pada tabel, diinterpretasikan sehingga diperoleh pemahaman yang utuh dari data hasil penelitian.

#### 7. Metode Penulisan

Setelah data-data terkumpul, selanjutnya penulis menyusun data tersebut dengan menggunakan metode sebagai berikut :

- a. Deduktif, yaitu suatu uraian penulisan yan diawali dengan menggunakan kaedah-kaedah umum, kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara khusus.

- b. Induktif, yaitu suatu uraian yang diawali dengan menggunakan kaedah-kaeda yang bersifat khusus, kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara umum.
- c. Deskriptif, yaitu setelah semua data berhasil terkumpul maka penulis menjelaskan secara rinci dan sisitematis sehingga dapat tergambar secara utuh dan dapat dipahami secara jelas kesimpulan akhirnya.

#### **E. Sistematika Penulisan**

Untuk memudahkan pembaca dalam memahami isi tulisan ini, maka penulis memaparkan sistematika penulisan sebagai berikut :

#### **BAB I : PENDAHULUAN**

Terdiri dari : Latar Belakang Masalah, Rumusan dan Batasan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Metode Penelitian dan Sistematika Penulisan.

#### **BAB II : GAMBARAN UMUM PT. BNI SYARIAH CABANG PEKANBARU**

Memuat Tentang : Sejarah singkat berdirinya PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru. Visi dan Misi PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, Produk PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, Jasa dan Layanan PT. Bank Syariah Cabang Pekanbaru, Struktur Organisasi PT. BNI Syariah cabang Pekanbaru,

### BAB III : TINJAUAN TEORITIS EFEKTIFITAS *AL-QARDHUL HASAN* DAN USAHA KECIL

Membahas tentang : Pengertian Efektifitas, Pengertian *Qardhul Hasan*, Landasan hukum syariah *Qardhul Hasan*, Rukun dan Syarat *Qardhul Hasan*, Aplikasi *Qardhul Hasan* Dalam Perbankan, Sumber Dana *Qardhul Hasan*, Manfaat *Qardhul Hasan*, Pengertian usaha Kecil, Karakteristik Usaha Kecil, Kelebihan Usaha Kecil, Peran dan Fingsi Usaha Kecil.

### BAB IV : EFEKTIFITAS PRODUK *AL-QARDHUL HASAN* PT. BNI SYARIAH CABANG PEKANBARU BAGI PENGEMBANGAN USAHA KECIL DI KOTA PEKANBARU.

Membahas tentang : Perkembangan hasil usaha Pengusaha Kecil Nasabah PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, Pengembalian pinjaman *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, Efektifitas Produk *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Bagi Pengembangan Usaha Kecil di Kota Pekanbaru.

### BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Merupakan bagian akhir yang terdiri dari kesimpulan dan saran-saran yang merupakan rekomendasi penulisan dalam penelitian ini.



## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM PT. BNI SYARIAH CABANG PEKANBARU**

#### **A. Sejarah Berdirinya Bank BNI Syariah Cabang Pekanbaru**

Bank BNI termasuk salah satu pelopor berdiri dan berkembangnya bank-bank Syariah di Indonesia karena Bank BNI merupakan bank besar pertama yang membuka unit Syariah. Pada bulan maret 2000 dibentuk Tim proyek cabang syariah dengan tujuan untuk memperluas segmen pasar BNI. Pada tanggal 29 April 2000 dibuka lima cabang syariah perdana, yang sekaligus diperingati hari lahir (milad) BNI Syariah. Saat ini telah terdapat 2 cabang Syariah Prima dan 12 cabang regular dan 14 KCPS. Tanggal 8 juli 2002 sejalan dengan peningkatan *load busines*, organisasi unit usaha syariah ditingkatkan menjadi Divisi Usaha Syariah (USY). November 2003 BNI Syariah mendapatkan penghargaan sebagai “*The Most Profitable Islamic Bank*” dari Bank Indonesia berkat kinerja BNI Syariah selama semester I tahun 2003. Tahun 2004 manajemen Bank BNI menunjukkan komitmennya untuk terus mengembangkan bisnis syariah dengan meningkatkan status bisnis usaha syariah banking dan financial. Direncanakan akan dibuka 10 kantor cabang syariah baru dan 25 KCPS ditahun 2005, terbukti pada tanggal 21 juli 2005 dibukalah BNI Syariah Cabang Pekanbaru yang pada saat itu diresmikan oleh Bapak Wali Kota Pekanbaru H. Herman Abdullah, MM, dimana Bank BNI syariah Cabang Pekanbaru ini memiliki Produk-produk sebagai berikut: pada produk pendanaan seperti tabungan BNI Syariah Plus, deposito syariah,

giro syariah, dan tabungan haji. Pada produk jasa seperti transfer, kliring, garansi bank, kafalah, inkaso, RTGS (*Real Time Gross Settlement*) dan ATM. Sedangkan pada produk pembiayaan seperti pembiayaan mudharabah, murabahah, dan musyarakah.<sup>1</sup>

Pemerintah sebagai regulator memiliki peran besar dalam mengarahkan pengembangan perbankan syariah sehingga dapat menjadi *rahmatan lil'alamin*. Sejak berdirinya BNI Syariah Cabang Pekanbaru yang dipimpin oleh Bapak Ir. M. Yamin Yahya, MM mengalami perkembangan dan sekarang dipimpin oleh Bapak Sunandar SE.<sup>2</sup>

## **B. Visi dan Misi**

Visi : Menjadi bank syariah yang unggul dalam layanan dan kinerja sesuai dengan kaedah sehingga insya Allah membawa berkah.

Misi : Secara istiqamah melaksanakan amanah untuk memaksimalkan kinerja dan layanan perbankan dan jasa keuangan syariah sehingga dapat menjadi bank syariah kebanggaan anak negeri.<sup>3</sup>

## **Value/Nilai**

**Shiddiq** : Memastikan bahwa pengelolaan BNI Syariah dilakukan dengan moralitas yang menjunjung tinggi nilai kejujuran. Dengan nilai ini pengelolaan dana masyarakat akan dilakukan dengan mengedepankan cara-

---

<sup>1</sup> Dokumentasi BNI Syariah Cabang Pekanbaru

<sup>2</sup> Khairul (pim. Bid. Operasional), wawancara, 3 Maret 2010

<sup>3</sup> *Ibid*

cara yang diperkenankan (*halal*) serta cara-cara yang meragukan (*subhat*) terlebih lagi yang bersifat dilarang (*haram*).

***Amanah*** : Menjaga dengan ketat prinsip kehati-hatian dan kejujuran dalam pengelolaan dana yang diperoleh dari pemilik dana (*shahibul maal*) sehingga timbul rasa saling percaya antara pemilik dana dan pihak pengelolaan investasi (*mudharib*).

***Ukhuwah*** : Memastikan bahwa tujuan dan sasaran BNI Syariah dapat dicapai melalui kerjasama antara individu yang erat dan semangat kebersamaan yang lebih utama daripada kepentingan individu sehingga mencapai senergi yang positif.

***Fathanah*** : Memastikan bahwa pengelolaan BNI Syariah dilakukan secara profesional dan kompetitif sehingga menghasilkan keuntungan maksimum dalam tingkat resiko yang ditetapkan oleh bank. Termasuk didalamnya adalah pelayanan yang penuh dengan kecermatan dan kesantunan (*ri'ayah*) serta penuh rasa tanggung jawab (*mas'uliyah*).

***Ta'awun*** : Menjaga kelangsungan operasional bisnis BNI Syariah selalu berjalan dengan baik melalui semangat tolong menolong dan saling membantu antar pegawai sehingga secara jangka panjang BNI Syariah menjadi *sustainable organization*.

### C. Produk Dana<sup>4</sup>

#### 1. Tabungan Syariah Plus

Simpanan dana rupiah nasabah perorangan dalam rekening buku tabungan yang dapat disetor dan diterik sewaktu-waktu dengan memakai slip setoran, pengambilan dan kwintansi.

Persyaratan :

- a. Mengisi formulir permohonan pembukuan rekening.
- b. Photocopy identitas diri (KTP/SIM/Pasport,dll)
- c. Setoran pertama/saldo minimum Rp. 100.000,-
- d. Setoran lanjutan minimal Rp. 5.000,-
- e. Biaya percetakan kartu Rp. 5.000,-

Keunggulan :

1. Kartu ATM dapat diakses melalui jaringan ATM BNI, ATM bersama. Link diseluruh Indonesia 24 jam non stop dan juga dapat diakses melalui ATM Internasional Cirrus (termasuk uang asing Real).
2. Sebagai kartu debit untuk berbelanja di Merchant berlogo Maestro MasterCard.

---

<sup>4</sup> *Ibid*



3. Bagi hasil sangat menarik, dihitung secara harian (ditampung dalam rekening akumulasi).
4. Saldo dibawah saldo minimum tetap diberikan bagi hasil.
5. Nasabah menutup rekeningnya sebelum akhir bulan, system menghitung keuntungan bagi hasil sampai tanggal penutupan.
6. Pengambilan melalui teller tidak dibatasi jumlahnya, sedangkan melalui ATM BNI sebesar Rp. 5 juta/hari.
7. *On-Line real time* diseluruh cabang/capen BNI dan BNI Syariah.
8. Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.
9. Fasilitas phonebanking 24 jam : layanan informasi dan mutasi rekening, layanan transaksi. Layanan pengaktifan/perubahan PIN, layanan *otodebet*, *billpayment*.

## **2. Tabungan Haji Indonesia (THI) Syariah**

Tabungan Haji Indonesia (THI) adalah bentuk tabungan yang dipergunakan sebagai sarana untuk mendapatkan kepastian porsi berangkat menunaikan ibadah haji sesuai dengan keinginan penabung cfm. Surat Keputusan Ditjen Bimas Islam dan Urusan Haji No. D/146 Tahun 1998 Tanggal 13 Juli 1998.

Persyaratan :

- a. Yang dapat menjadi penabung THI adalah setiap lapisan masyarakat secara perorangan/pribadi yang mempunyai niat untuk menunaikan ibadah haji dengan terencana.
- b. Rencana keberangkatan tersebut langsung didaftar dalam SISKOHAT dan dinyatakan sah sebagai calon haji sesuai tahun keberangkatan yang dikehendaki.
- c. Pendaftaran dilakukan Kandepag Kabutan/Kodya domosili haji ybs, dengan terlebih dahulu mendaftarkan diri sebagai penabung THI.
- d. Calon Nasabah membuka rekening THI di Cabang/Capem BNI Syariah penerima Setoran (BPS), Biaya Perjalanan Haji (BPH) tersambung SISKOHAT dan domisilinya sama dengan domosili Nasabah. Hal ini diperlukan untuk keperluan Departemen Agama dalam pembuatan paspor dan mengatur keberangkatan haji.
- e. Setoran pertama dan merupakan saldo minimum sebesar Rp. 1.000.000,-
- f. Setoran pertama diatas merupakan setoran awal Biaya Perjalanan Haji (BPH) untuk menunaikan ibadah haji sesuai tahun yang dikehendaki dan diblokir oleh system (tidak dapat ditarik).
- g. Setoran lanjutan minimum Rp. 5000,-

Keunggulan :

1. Bebas biaya administrasi, biaya pembukuan rekening, biaya pengelolaan rekening maupun biaya penutupan rekening.
2. Calon haji ditutup asuransi kecelakaan diri dan kematian.
3. Dapat melakukan setoran diseluruh Cabang/Capem BNI dan BNI Syariah (*On-line*).

### **3. Tabungan Syariah Prima**

Simpanan masyarakat *segmen high networth individuals* (simpanan pribadi dalam jumlah besar) dalam bentuk valuta rupiah yang transaksinya penyetoran dan penarikan dapat dilakukan setiap saat melalui Teller dan fasilitas melalui ATM maupun PhonePlus.

Persyaratan :

- a. Mempunyai kartu identitas diri (KTP/SIM).
- b. Memiliki dana minimal Rp. 250.000.000,-
- c. Melakukan setoran pertama yang juga merupakan syarat saldo minimum Rp. 500.000,-
- d. Setoran selanjutnya Rp. 5000,-
- e. Apabila menghendaki kartu ATM Syariah Prima tidak dikenakan biaya pembuatan.
- f. Menandatangani perjanjian bagi hasil diatas materai Rp. 6000,-

Keunggulan :

1. Penyetoran dan penarikan dapat dilakukan disemua Cabang Syariah BNI maupun dikantor BNI lainnya saat system *On-line* dengan mendapatkan pelayanan yang khusus.
2. Nasabah pemegang Tabungan Syariah Prima di cover dengan asuransi jiwa dengan premi dibayarkan oleh bank.
3. Mendapat Kartu ATM Syariah Prima yang dapat diakses melalui jaringan ATM BNI, ATM Bersama, Link diseluruh Indonesia 24 jam non stop dan juga dapat diakses melalui ATM Internasional Cirrus (termasuk uang asing Real).
4. Sebagai Kartu Debit untuk berbelanja di Merchant berlogo *Maestro/MasterCard*.
5. Pengambilan melalui teller tidak dibatasi jumlahnya, sedangkan melalui ATM BNI sebesar Rp. 5 juta/hari.
6. *On-line real time* diseluruh Cabang/Capem BNI dan BNI Syariah.
7. Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.
8. Secara otomatis mendapat fasilitas phonebanking 24 jam: layanan informasi dan mutasi rekening, layanan transaksi, layanan pengaktifan/perubahan PIN, layanan otodebet, *billpayment*.

#### 4. Giro Syariah

Simpanan/titipan nasabah dalam rekening Koran yang oenyetoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro surat perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan.

Persyaratan :

- a. Mengisi formulir aplikasi pembukuan rekening.
- b. Menyerahkan fotocopy identitas diri (KTP/Paspor).
- c. Menyerahkan fotocopy akta pendirian/anggaran dasar perusahaan (notaril) bila telah mengalami perubahan untuk nasabah perusahaan.
- d. Menyerahkan fotocopy Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP).
- e. Menyerahkan fotocopy NPWP
- f. Menyerahkan surat referensi dari :
  - Pejabat bank Syariah berwenang
  - Bank/Bank Syariah lain bahwa yang bersangkutan, telah memiliki rekening.
- g. Setoran pertama sebesar Rp. 1.000.000,- untuk nasabah perusahaan dan Rp. 500.000,-
- h. Tidak termasuk dalam daftar hitam (*bleack list*) Bank Indonesia.

Keunggulan :

1. Meningkatkan citra perusahaan maupun perorangan
2. Pembayaran dilaksanakan dengan cepat dan tepat
3. Mendapat bonus yang besarnya ditentukan oleh bank dan tidak diperjanjikan dimuka
4. Untuk giro perorangan dapat diberikan kartu ATM Syariah Plus dan ATM Syariah Prima dan penarikannya dapat dilakukan di ATM BNI
5. Fasilitas Phonebanking 24 jam : layanan informasi dan mutasi rekening, layanan transaksi, layanan pengaktifan/perubahan PIN, layanan otodebet, *billpayment*
6. Fasilitas Giro *On-line*.

## **5. Deposito syariah**

Simpanan dana rupiah nasabah dalam rekening yang dapat ditarik dalam jangka waktu tertentu dan bank memberikan bagi hasil berdasarkan nisbah yang disepakati.

Persyaratan :

- a. Mengisi formulir aplikasi deposito *mudharabah*
- b. Photocopy identitas diri (KTP/SIM/Paspor)
- c. Nominal Deposito minimal Rp. 1.000.000,-

- d. Jangka waktu : 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan
- e. Menandatangani perjanjian bagi hasil *mudharabah* (2 lembar) diatas materai Rp. 6000,-
- f. Bagi hasil pendapatan yang diterima nasabah dikenakan pajak 20% untuk nominal deposito Rp. 7,50 juta (penduduk) dan 20% untuk non penduduk
- g. Pencairan deposito *mudharabah* hanya dapat dilakukan di Cabang pemelihara rekening
- h. Apabila deposito dicairkan di Cabang bukan pemelihara rekening diperlukan sebagai inkaso.

Keunggulan :

- 1. Dapat diperpanjang secara otomatis, bila diinginkan
- 2. Memperoleh bagi hasil yang sangat menarik setiap bulan yang dihitung secara harian
- 3. Deposito *Mudharabah* yang diblokir tidak dapat dicairkan namun tetap mendapatkan keuntungan bagi hasil
- 4. Investasi disalurkan untuk pembiayaan usaha produktif yang halal
- 5. Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan
- 6. Aman karena tidak dapat dicairkan orang lain tanpa surat kuasa

7. Deposito yang dicairkan sbelum tanggal jatuh tempo diberikan bagi hasil sampai tanggal pencairan.

#### **D. Produk Pembiayaan<sup>5</sup>**

##### **1. Pembiayaan Murabahah**

Fasilitas penyaluran ana kepada pegawai, pengusaha, professional, dll. Untuk pembelian sebagai barang yang tidak bertentangan undang-undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariat Islam, dengan maksimal fasilitas piutang Rp. 20 Juta s/d Rp. 2 Milliyar.

Persyaratan :

- a. Pemohon berstatus pegawai, pengusaha dan professional
- b. Pemohon mempunyai penghasilan tetap dan mampu mengangsur (maksimal 4% dari pendapatan (gaji/take home pay+50% dari pendapatan/penghasilan bersih lainnya) perbulan
- c. Pemohon minimal berusia 21 tahun dan telah memiliki KTP serta Kartu Keluarga sesuai domosilinya
- d. Slip gaji terakhir dan atau bukti penghasilan
- e. Surat pernyataan persetujuan suami istri
- f. Photocopy surat nikah (bagi yang sudah menikah)

---

<sup>5</sup> *Ibid*



- g. Surat keterangan masa kerja dari atasan min 2 tahun sebagai pegawai tetap
- h. Surat kuasa pemohon kepada bank untuk mendebet rekening tabungan, guna pembayaran angsuran setiap bulannya
- i. Asli SK Pengangkatan Pegawai dan kartu Taspen (bagi pegawai negeri, dan anggota TNI/Polri)
- j. Pemohon diatas Rp. 50 juta diwajibkan menyampaikan Copy NPWP dan SPT terakhir
- k. Khusus untuk pengusaha melampirkan legalitas perusahaan dan laporan 2 tahun terakhir
- l. Khusus untuk professional diharuskan menyerahkan surat izin dari Departemen Teknis dan asosiasi terkait
- m. Menyerahkan jaminan
- n. Jaminan yang insurable diasuransikan dan biaya premi atas beban nasabah
- o. Maksimal piutang selama 8 tahun
- p. Jangka waktu untuk pegawai maksimal s/d saat pension dan untuk pengusaha/professional usia maksimal 55 tahun
- q. Biaya administrasi minimal 1% dari maksimal pokok piutang
- r. Penetapan margin berpedoman pada ketentuan Divisi Usaha syariah.

*Murabahah* bias dilakukan dalam bentuk konsumtif pegawai, rumah, kendaraan, *murabahah* usaha kecil serta untuk tujuan investasi.

## **2. Pembiayaan Musyarakah**

Pembiayaan Musyarakah adalah suatu kesepakatan/kerjasama antara BNI Syariah dengan nasabah untuk tujuan produktif (modal kerja) dalam membiayai suatu proyek dimana masing-masing pihak secara bersama-sama menyediakan dana dan berpartisipasi dalam kerja.

Masing-masing pihak berhak atas segala keuntungan dan bertanggung jawab atas segala kerugian yang telah terjadi sesuai dengan pernyataannya masing-masing.

Persyaratan :

- a. Usaha berjalan baik dan prospektif dan hanya untuk usaha produktif.
- b. Tidak diwajibkan menjadi nasabah terlebih dahulu
- c. Memiliki kartu identitas tetap, bukan KTP musiman.
- d. Melampirkan surat izin usaha (minimal Surat Keterangan dari Kelurahan).
- e. Jangka waktu pembiayaan maksimal 3 tahun dan dilakukan review setiap tahunnya.
- f. *Share* pembiayaan untuk nasabah minimal 3%
- g. Biaya administrasi minimal 1% dari maksimal pokok pembiayaan.

- h. Jaminan ditekankan pada kelayakan usaha dan barang yang dibiayai.
- i. Jaminan yang insurable diasuransikan dan biaya premi atas beban nasabah.
- j. Bagi hasil diperhitungkan berdasarkan projected cash flow/ arus kas usaha/proyek dengan return yang diinginkan minimal sama dengan terif margin *murabahah* dan *nisbah* bagi hasil mengacu pada ketentuan tariff Divisi Usaha Syariah (USY).

### 3. Qardhul Hasan

Adalah aqad saling bantu-membantu dan bukan transaksi komersial yang tugasnya untuk menjalankan kegiatan sosial dan dan yang digunakan berasal dari dana sosial, antara lain zakat, infak, dan sadaqah (ZIS) dan juga dari pendapatan bank yang dikategorikan seperti jasa nostro di bank koresponden yang konvensional, bunga atas jaminan L/C (*letter of credit*) di bank asing dan sebagainya atau dana-dana yang berasal dari modal bank.

Besarnya pembiayaan ditetapkan atas dasar kebutuhan/usaha yang akan dibiayai dengan jangka waktu maksimal 3 tahun dan maksimal pembiayaan adalah sebagai berikut :

- 1. Pembelian/pengadaan investasi peralatan produksi maksimal Rp. 5.000.000,-
- 2. Biaya pendidikan keterampilan kerja Rp. 2.000.000,-
- 3. Modal kerja/bahan baku/barang dagangan Rp. 2.500.000,-

Persyaratan :

1. Calon nasabah adalah perorangan yang beragama Islam
2. Mengajukan dan mengisi permohonan dengan melampirkan foto copy identitas diri
  - KTP (Kartu Tanda Penduduk)
  - KK (Kartu Keluarga)
  - Akta Nikah
  - SKTM (Surat Keterangan Tidak Mampu)
3. Mempunyai usaha dengan skala kecil
4. *Dhuafa* yang berpotensi mandiri dan mendapat rekomendasi serta pembinaan dari BNI Syariah
5. Tidak diperlukan uang muka
6. Tidak ada persyaratan penyerahan jaminan

Kriterianya adalah :

- a. Diutamakan masyarakat yang mendapatkan *Qardhul Hasan* adalah masyarakat yang berada diwilayah BNI Syariah atau melakukan usaha dalam jangkauan wilayah BNI Syariah.
- b. Mempunyai usaha yang jelas dan halal.

- c. Sipenerima dikenal gigih, tejun dan ulet dalam berusaha dan berpotensi untuk mandiri.

## **E. Jasa dan Layanan<sup>6</sup>**

### **1. Kiriman Uang**

Kiriman uang (KU) adalah suatu jasa bank dalam pengiriman dana dari suatu cabang ke Cabang yang lain atas permintaan pihak ketiga untuk dibayarkan kepada penerima ditempat lain berdasarkan prinsip *Al-Wakalah*.

Kiriman uang dari Cabang Syariah ke BNI konvensional atau sebaliknya dapat dilakukan secara internrance, pelaksanaanya agar dilakukan pada saat system BOSS dalam keadaan *On-line*. Hal ini untuk menghindari terjadinya DPT, mengikat hubungan antara cabang-cabang Syariah dengan BNI konvensional diselesaikan melalui rekening USY (Usaha Syariah) yang ada di cabang Jakarta Pusat.

### **2. Inkaso**

Adalah pengiriman surat/dokumen berharga untuk ditagih pembayarannya kepada pihak yang menerbitkan atau yang ditentukan (tertarik) dalam surat/dokumen berharga tersebut, dengan prinsip *AL-wakalah*.

### **3. Kliring**

Kliring adalah suatu tata cara perhitungan penagihan surat-surat berharga dari satu bank peserta kliring terhadap bank peserta lainnya agar

---

<sup>6</sup> *Ibid*

perhitungan tersebut terselenggara dengan mudah, aman serta dapat memperlancar lalu lintas pembayaran giral, dengan prinsip *Al-wakalah*.

Jenis-jenis warkat kliring :

- a. Cek
- b. Bilyet Giro
- c. Nota Debet
- d. Nota Kredit
- e. Wesel Bank untuk Transfer
- f. Surat Bukti Penerimaan Transfer (SBPT)

#### **4. Layanan PhonePlus**

Layanan phoneplus adalah layanan transaksi perbankan melalui telepon 24 jam dalam mendapatkan segala informasi produk dan jasa BNI dan dapat melakukan transaksi perbankan dengan jaminan privacy yang tinggi serta tidak dibatasi ruang, waktu dan gerak.

#### **5. ATM-BNI**

ATM (Automatic Teller Machine) adalah mesin anjungan tunai mandiri yang ditempatkan di Cabang BNI atau BNI Syariah dan tempat tertentu yang dapat digunakan oleh nasabah tertentu dengan melayani diri

sendiri dan menggunakan Kartu SyariahPlus dan Kartu Syariah Prima untuk mengambil uang tunai diseluruh ATM BNI.

Jenis kartu yang diakses ke ATM-BNI

- a. Kertu SyariahPlus
- b. Kartu Syariah Prima
- c. KartuPlus
- d. KartuPlus Utama
- e. Kartu BNI Visa Elektronik
- f. Kartu Mahasiswa

Manfaat :

- 1. Meningkatkan servis level kepada nasabah secara keseluruhan
- 2. Mengurangi antrian di banking hall dan terbatas dari antrian panjang.

Keuntungan : Untuk BNI Syariah

- a. Penarikan tunai
- b. Informasi saldo rekening
- c. Ganti PIN
- d. Pemindahbukuan

## 6. Real Time Gross Settlement (RTGS)

Merupakan jasa transfer uang valuta rupiah antara bank secara real time yang dikembangkan oleh Bank Indonesia untuk mendukung tercapainya system pembayaran efisien, cepat dan aman. Tujuan penggunaan system ini adalah salah satu sumber pendapatan *fee based income* yang sangat potensial dan dalam rangka memberikan pelayanan yang unggul kepada nasabah.

## F. Struktur Organisasi Perusahaan<sup>7</sup>

Adapun gambaran skematis yang menunjukkan hubungan aktivitas, fungsi, wewenang, tugas dan tanggung jawab yang dibebankan untuk mencapai tujuan perusahaan.

### 1. Pimpinan Cabang

- a. Bertanggung jawab atas semua tindakan-tindakan dan pekerjaan-pekerjaan bawahannya. Seperti penyelia pemasaran dan pimpinan cangan operasional.
- b. Mengawasi semua tindakan-tindakan dan pekerjaan-pekerjaan bawahannya. Seperti penyelia pemasaran dan pimpinan cabang operasiaonal.

### 2. Pimpinan cabang Operasional

- a. Penanggung jawab dan mengawai asisten operasional dan asisten kliring

---

<sup>7</sup> *Ibid*



- b. Mengatur tugas menejer bawahnya seperti penyelia pelayanan nasabah, penyelia keuangan dan umum.
3. Branch Quality Assurance BQA, tugasnya yaitu mengawasi semua kinerja karyawan BNI Syariah termasuk pimpinan BNI Syariah itu sendiri, karena BQA merupakan utusan dari BNI Konvensional yang tugasnya untuk mengawasi semua cabang-cabang BNI baik Konvensional maupun Syariah.
4. Unit Pemasaran Syariah : bertanggung jawab atas pemasaran yang dikembangkan dalam memasarkan produk-produk BNI Syariah dan mengawasi asisten pengelolaan pemasaran dan asisten pemasaran.
5. Unit Pelayanan nasabah : bertanggung jawab atas pembuatan rekening dan jasa lainnya yang diberikan oleh BNI Syariah kepada nasabah dan mengawasi asisten RKJ (Rekening dan Jasa) dan asisten teller.
6. Unit Operasional Syariah : Bertanggung jawab atas semua yang dioperasikan oleh BNI Syariah dalam menyalurkan dananya kepada nasabah dan mengawasi asisten operasional dan asisten kliring.
7. Unit Keuangan dan Umum Syariah : Bertanggung jawab atas semua keuangan BNI Syariah dan mengawasi asisten akuntansi dan asisten umum.



### BAB III

## TINJAUAN TEORITIS TENTANG EFEKTIFITAS *AL-QARDHUL HASAN* DAN PENGUSAHA KECIL

### A. Pengertian Efektifitas

Soewarno Handayaniingrat mengemukakan bahwa efektifitas adalah bila sasaran atau tujuan telah tercapai sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan sebelumnya, jika sasaran itu tidak sesuai dengan waktu yang telah ditentukan maka pekerjaan itu dikatakan tidak efektif.<sup>1</sup>

SP. Siagian, efektif adalah tercapainya berbagai sasaran yang ditentukan tepat pada waktunya dengan menggunakan sumber-sumber tertentu yang sudah dialokasi untuk melakukan berbagai kegiatan tertentu.<sup>2</sup> Richard M. Strees, Efektifitas mudah dimengerti bila dipandang sebagai kemampuan organisasi, mendapatkan, memanfaatkan sumber daya yang ada atau tersedianya untuk mencapai tujuannya.<sup>3</sup>

Selanjutnya Efektifitas menurut Komaruddin, adalah suatu keadaan yang menunjukkan tingkat keberhasilan atau kegagalan kegiatan manajemen

---

<sup>1</sup> Soewarno Handayaniingrat, *Pengantar Ilmu Administrasi Negara dan Manajemen*, (Jakarta : PT. Gunung Agung, 1996), Cet. Ke-1, h. 15.

<sup>2</sup> T. Hani Handoko, *Organisasi Perusahaan Teori, Struktur, dan Perilaku*, (Yogyakarta : BPFE, 2000), h. 50.

<sup>3</sup> Richard M. Strees, *Efektifitas Organisasi*, (Jakarta: Air Langga, 1999), Cet. Ke-1, h. 159.

dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan terlebih dahulu.<sup>4</sup> Contohnya suatu usaha dikatakan efektif apabila usaha tersebut mencapai tujuannya, secara ideal taraf efektifitas dapat dinyatakan dengan ukuran-ukuran seberapa jauh organisasi berhasil mencapai tujuan yang layak dan optimal.<sup>5</sup> Dilihat dari pelaksanaan cara-cara atau metode oleh suatu organisasi, individu, dan pelaksanaan masing-masing. Ukuran yang mendasar yang digunakan dalam melihat efektif atau tidaknya suatu pekerjaan atau kegiatan akan sangat tergantung pada orang-orang yang melaksanakan, lingkungan yang merespon dan peralatan yang mendukung kegiatan atau pekerjaan tersebut.

Dari pendapat diatas disimpulkan bahwa efektifitas merupakan kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh suatu organisasi agar pelaksanaan kegiatan yang dilakukan dalam organisasi tersebut dapat teralisasi sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan sebelumnya sehingga mencapai hasil yang baik.

## **B. Pengertian *Al-Qardhul Hasan***

Secara fiqh, orang yang meminjam uang tidak boleh meminta manfaat apapun dari yang dipinjamnya, termasuk janji dari sipeminjam untuk membayar

---

<sup>4</sup> Komaruddin, *Ensiklopedia Manajemen*, (Jakarta: Bina Aksara, 1994), Cet. Ke-1, Edisi 2, h. 269.

<sup>5</sup> Richard M. Strees, *Op. Cit*, h. 161.

lebih. Kaedah fiqh mengatakan “*Setiap qard yang meminta manfaat adalah riba*”.<sup>6</sup>

Secara epistimologi *Al-Qardh* berarti memotong. Dikatakan demikian karena harta tersebut benar-benar dipotong apabila diberikan kepada peminjam.<sup>7</sup>

Menurut istilah terminologi, Mazab Maliki, Mazhab Hanafi, Mazhab Syafi’i dan mazhab Hambali, memberikan pengertian yang berbeda-beda. Mazhab Maliki menyatakan bahwa *Qard* merupakan pinjaman atas benda yang bermanfaat yang diberikan hanya karena rasa belas kasihan, dan bukan merupakan bantuan (*ariyah*) atau pemberian (*hibah*), tetapi haruslah dikembalikan seperti bentuk yang dipinjamkan. Perkataan belas kasihan, untuk menunjukkan bahwa keuntungan hanya untuk peminjam saja dan tidak bagi pemberi pinjaman. Berdasarkan pengertian ini *Qadh* meliputi semua barang yang bernilai yang berupa barang dagangan, binatang yang sama dalam timbangan dan ukuran. Tetapi berdasarkan mazhab Hanafi hal ini hanya meliputi timbangan dan ukuran saja. Mazhab Syafi’i berpendapat bahwa *Qardh* adalah *Hasan* yang berarti baik yaitu dirujuk kepada Al-Qur’an surah Al-Hadid ayat 11 yang artinya “*barang siapa mau memberikan pinjaman baik kepada Allah maka Allah akan melipat gandakn pembayaran kepadanya*”.

---

<sup>6</sup> Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Islam Suatu kajian Kontemporer*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001), Cet. Ke-1, h. 109.

<sup>7</sup> Muhammad Muslehuddin, *Sistem Perbankan Syariah*, (Jakarta : Rikena Cipta, 1994), Cet. Ke-2, h. 73.

Sedangkan Mazhab hambali, ini merupakan perpindahan harta milik secara mutlak sehingga penggantinya haruslah yang sama pula.<sup>8</sup>

Menurut Bank Indonesia, *Qardh* adalah akad pinjaman dari bank (*muqridh*) yang wajib dikembalikan dengan jumlah yang sama sesuai pinjaman.<sup>9</sup>

*Al-Qardhul Hasan* merupakan salah satu kegiatan bank dalam mewujudkan tanggung jawab sosialnya sesuai dengan ajaran Islam. Untuk kegiatan ini bank tidak memperoleh penghasilan karena bank dilarang untuk meminta imbalan apapun dari penerima *Qardh*.<sup>10</sup>

*Al-Qardhul Hasan* atau *benevolen Loan* adalah satu pinjaman lunak yang diberikan atas dasar kewajiban sosial semata, dimana sipeminjam tidak dituntut mengembalikan apapun kecuali modal pinjaman.<sup>11</sup>

*Qardh* adalah akad yang dikhususkan pada pinjaman dari harta yang terukur dan dapat ditagih kembali serta merupakan akad saling bantu-membantu dan bukan merupakan transaksi komersial.

---

<sup>8</sup> *Ibid*

<sup>9</sup> Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Perbankan Syariah* (Jakarta : Zikrul Hakim, 2003) Cet. Ke-2, h 13.

<sup>10</sup> Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta : AlVabet, 2002), h. 61.

<sup>11</sup> Muhammad, *Sisitem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, *Op. Cit.*, h. 11.

*Al-Qardul Hasan* merupakan ciri pembeda antara Bank Konvensional dengan Bank Syariah. Mengelola bank Syariah memang harus berbeda dengan mengelola keuangan Konvensional.<sup>12</sup>

*Qardhul hasan* adalah jenis pinjaman tanpa laba (*zero-return*) dimana Alquran mendorong kaum muslim agar mengadakannya untuk kalangan yang membutuhkan. Peminjam berkewajiban mengembalikan hanya pokok pinjamannya saja, tetapi boleh memberikan kelebihan (*marjin*) menurut kebijaksanaannya. Pada produk ini nasabah hanya dibebani untuk membayar biaya administrasi yang merupakan biaya riil yang tidak dapat dihindari untuk terjadinya suatu kontrak.<sup>13</sup> Untuk menghindari dari riba, biaya administrasi pada pinjaman *Al-Qardhul Hasan* memiliki criteria :

1. Harus dinyatakan dalam nominal bukan persentase
2. Sifatnya harus nyata, jelas dan pasti serta terbatas pada hal-hal yang mutlak diperlukan untuk terjadinya kontrak<sup>14</sup>

Dalam literatur fiqih klasik, *qardh* dikategorikan dalam *aqad tathawwui* atau akad saling membantu dan bukan transaksi komersial.<sup>15</sup> Untuk

---

<sup>12</sup> Muhammad, *manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UUP AMP YKPN, 2002), h. 85

<sup>13</sup> Djazuli HA dan Yadi janwari, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat, Op. Cit.*, h. 82.

<sup>14</sup> Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam*, ( Jakarta : Raja Grafindo Persada, 1997), Cet. Ke-2 h. 39

<sup>15</sup> Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 131.

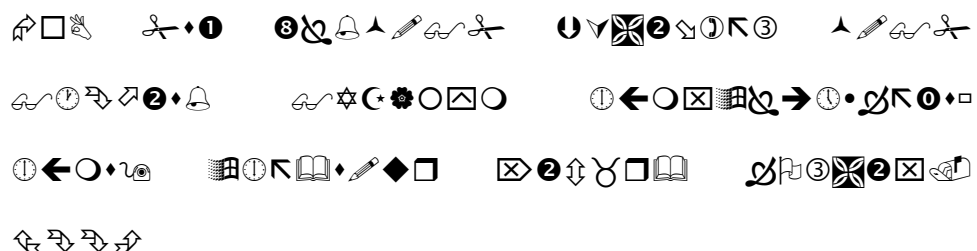
kegiatan ini bank tidak memperoleh penghasilan karena bank dilarang meminta imbalan apapun dari penerima *Qardh*.<sup>16</sup>

Dengan demikian, dapat kita lihat, bahwa bank Syariah mempunyai produk yang jauh lebih lengkap dari bank konvensional yang semata-mata hanya menggunakan akad pinjam-meminjam dan mengandalkan pendapatannya dari nilai waktu atas uang yang dipinjamkan kepada nasabah (debitur) bank tersebut.<sup>17</sup>

### C. Landasan Hukum Syariah

Transaksi *qardh* diperbolehkan oleh para ulama berdasarkan hadis riwayat Ibnu Majjah dan ijma' Ulama. Sungguhpun demikian, Allah SWT mengajarkan kepada kita agar meminjamkan sesuatu bagi “agama Allah”.

#### 1. Al-Qur'an



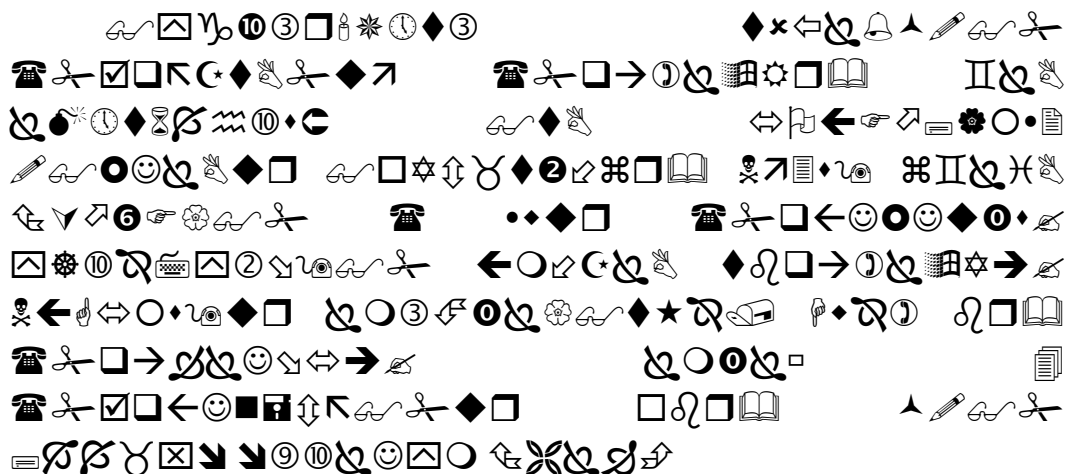
<sup>16</sup> Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Op. Cit., h. 61.

<sup>17</sup> Merza Gamal, *Aktifitas Ekonomi Syariah*, (Pekanbaru : Unri Press, 2004), h. 71



*“Siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, Maka Allah akan melipat-gandakan (balasan) pinjaman itu untuknya, dan Dia akan memperoleh pahala yang banyak”. (Al-Hadid : 11)<sup>18</sup>*

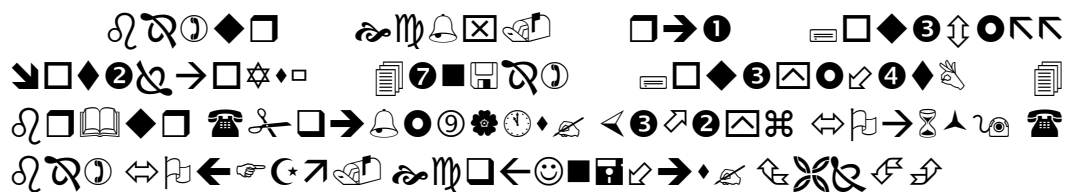
Yang menjadi landasan dalil dalam ayat ini adalah kita disuruh untuk “ meminjamkan kepada Allah”, artinya untuk membelanjakan harta di jalan Allah. Selaras dengan meminjamkan kepada Allah kita juga diserukan untuk “ meminjamkan kepada sesama manusia”, sebagai bagian dari kehidupan bermasyarakat (*civil society*).



*“Hai orang-orang yang beriman, nafkahkanlah (di jalan Allah) sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang Kami keluarkan dari bumi untuk kamu. dan janganlah kamu memilih yang buruk-buruk lalu kamu menafkahkan daripadanya, Padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya melainkan dengan memincingkan mata*

<sup>18</sup> Dep. Agama RI, *Al-Qu'ran dan Terjemahannya*, (Bandung : CV. Diponegoro, 2000), h. 430.

*terhadapnya. dan ketahuilah, bahwa Allah Maha Kaya lagi Maha Terpuji.”*  
*(Al-Baqarah :267)<sup>19</sup>*



*“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui”.(Al-Baqarah : 280)<sup>20</sup>*

## 2. Al-Hadis

*“ Tidaklah seorang muslim (mereka) yang meminjamkan muslim (lainnya) dua kali kecuali yang satunya adalah (senilai) sedekah”<sup>21</sup>*

## 3. Ijma

Para ulama telah menyepakati bahwa *Al-Qardh* boleh dilakukan. Kesepakatan ulama ini didasari tabiat manusia yang tidak hidup tanpa pertolongan dan bantuan saudaranya. Tidak ada seorangpun yang memiliki segala barang yang ia butuhkan. Oleh karena itu, pinjam meminjam sudah

---

<sup>19</sup> *Ibid*

<sup>20</sup> *Ibid*

<sup>21</sup> HR Ibnu Majah, Bab Sedekah, No. 1987

menjadi satu bagian dari kehidupan didunia ini. Islam adalah agama yang sangat memperhatikan segenap kebutuhan umatnya.<sup>22</sup>

#### **D. Rukun dan Syarat *Al-Qardhul Hasan***

Rukun *Qardh* terdiri dari:

1. Peminjam (*Muqtaridh*)
2. Pemberi pinjaman (*Muqridh*)
3. Dana (*Qardh*)
4. Serah Terima kontrak (*ijab qabul*)

Ini dimaksudkan untuk menunjukkan adanya sukarela timbale balik terhadap perikatan yang dilakukan oleh kedua belah pihak yang bersangkutan, dan menimbulkan kewajiban atas masing-masing secara timbal balik.<sup>23</sup>

Syarat-syarat yang harus dipenuhi :

1. Dana yang digunakan ada manfaatnya
2. Ada kesepakatan di antara kedua pihak.<sup>24</sup>

---

<sup>22</sup> Muhammad Syafi'I Antonio, *Op. Cit.*, h. 132-133.

<sup>23</sup> A. Syafi'I Jafri, *Fiqh Muamalah*, (Pekanbaru : Susqa Press, 2000), Cet. Ke-1, h. 26.

<sup>24</sup> Abdurahman, *Islamic Financial Managemen Produk2 Pembiayaan dan Mekanismenya*, (Jakarta : PT Raja GrafindoPersada, 2009), h. 196.

### **E. Aplikasi *Al-Qardhul Hasan* Dalam Perbankan**

*Qardh* adalah pinjaman uang. Aplikasi *qardh* dalam perbankan biasanya dalam hal, yaitu :

1. Sebagai pinjaman talangan haji, dimana nasabah calon haji diberikan pinjaman talangan untuk memenuhi syarat penyetoran biaya perjalanan haji. Nasabah akan melunasinya sebelum keberangkatannya ke haji.
2. Sebagai pinjaman tunai (*cash advance*) dari produk kartu kredit syariah, dimana nasabah diberi keleluasaan untuk menarik uang tunai milik bank melalui ATM. Nasabah akan mengembalikan sesuai waktu yang ditentukan.
3. Sebagai pinjaman kepada pengusaha kecil, dimana menurut bank akan memberatkan sipengusaha bila diberikan pembiayaan dengan skema jual beli, ijarah, atau begi hasil.
4. Sebagai pinjaman kepada pengurus bank, dimana bank menyediakan fasilitas ini untuk memastikan terpenuhinya kebutuhan pengurus bank. Pengurus bank mengembalikan dana pinjaman itu secara cicilan melalui potongan gajinya.<sup>25</sup>

### **F. Sumber Dana *Al-Qardhul Hasan***

---

<sup>25</sup> Adi Warman A Karim, *Bank Islam Analisis dan Keuangan*, Op. Cit., h. 106.

Secara garis besar sumber dana *Al-Qardhul Hasan* berasal dari infak, sadaqah, denda, sumbangan/hibah, penadapatan non halal. Sifat *Al-qardul Hasan* tidak memberikan keuntungan financial, karena itu pendanaan *Al-Qardhul Hasan* dapat diambil menurut kategori berikut :

1. *Al-Qardhul Hasan* yang diperlukan untuk membantu keungan nasabah secara cepat dan jangka pendek, talangan ini dapat diambil dari modal bank.
2. *Al-Qadh* yang diperlukan untuk membantu usaha sangat kecil dan keperluan sosial, dapat bersumber dari dana zakat, infak, dan sadaqah. Dari segi bahasa, zakat berarti *al-barakatu* 'keberkahan' dan dari segi istilah, zakat merupakan bagian dari harta dengan syarat tertentu yang Allah wajibkan kepada pemiliknya untuk diserahkan kepada pemiliknya untuk diserahkan kepada yang berhak menerimanya, denga persyaratan tertentu pula.<sup>26</sup> Kemudian pengertian sedekah sesungguhnya sama dengan pengertian infak, perbedaannya sedekah lebih luas daripada infak, juka infak hanya terkait dengan materi saja, dan tidak terkait dengan non materi, sedangkan sedekah meliputi materi dan non materi. non materi itu misalnya seperti; bacaan, takbir, tahmid, tahlil dan sejenisnya. <sup>27</sup> infaq dan sedekah tidak ditentukan jumlahnya dan tidak ditentukan pula nisbahnya dan sasaran penggunaanya, dari sisi terlihat bahwa zakat bersifat khusus, sedangkan infak

---

<sup>26</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h. 9.

<sup>27</sup> M. Said, *Pengantar Ekonomi Islam*, (Pekanbaru : Suska Press, 2008), h. 110.

dan sedekah lebih umum.<sup>28</sup> Disamping sumber dana umat, para praktisi perbankan syariah, demikian ulama, melihat adanya sumber lain yang dapat dialokasikan untuk *qardhul hasan*, yaitu pendapatan-pendapatan yang diragukan, seperti jasa nostro di bank koresponden yang konvensional, bunga atas jaminan L/C di bank asing. Salah satu pertimbangan pemanfaatan dana-dana ini adalah kaedah *akhaffu dharrain* (mengambil mudharat yang lebih kecil).<sup>29</sup>

#### **G. Manfaat *Al-qardhul Hasan***

Manfaat akad *al-qardh* banyak sekali diantaranya :

- a. Memungkinkan nasabah yang sedang dalam kesulitan mendesak untuk mendapat talangan jangka pendek.
- b. *Al-qardhul hasan* juga merupakan salah satu pembeda antara bank syariah dengan bank konvensional yang didalamnya terkandung misi sosial disamping misi komersial.
- c. Adanya misi sosial kemasyarakatan ini meningkatkan citra baik dan meningkatkan loyalitas masyarakat terhadap bank syariah.<sup>30</sup>

---

<sup>28</sup> Mawardi, *Ekonomi Islam*, (Pekanbaru : Alaf Riau, 2007), h. 120.

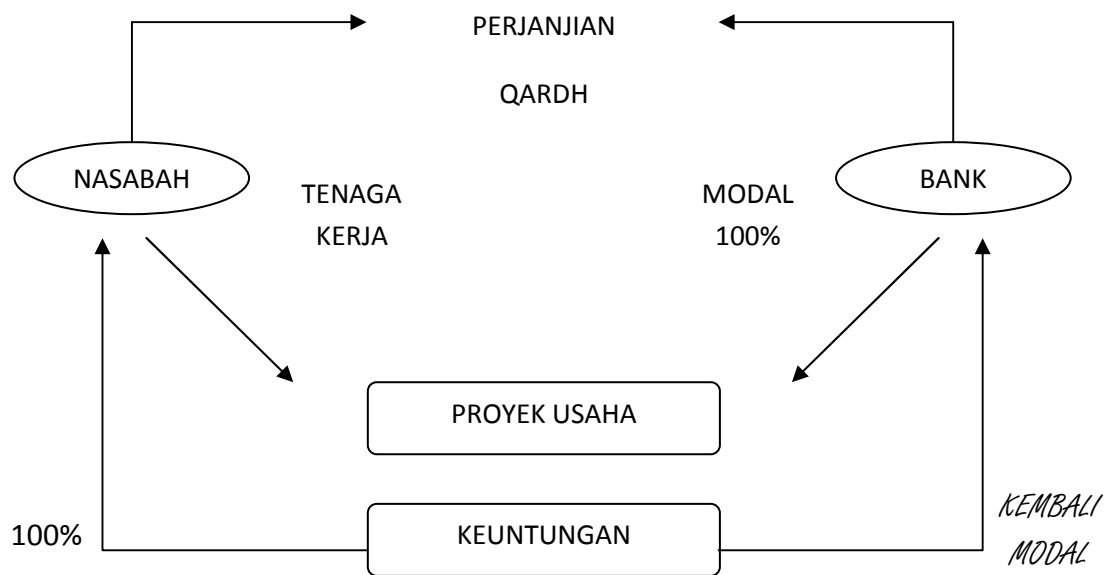
<sup>29</sup> *Ibid*

<sup>30</sup> Muhammad Syafi'I Antonio, *Op. Cit.*, h, 134.

- d. Pembiayaan *qardh* memang dirancang untuk kaum dhuafa penerima zakat, infak, sadaqah (asnaf) yang ingin memulai usahanya kecil-kecilan, sehingga pembiayaan ini dapat membantu program pengentasan kemiskinan.<sup>31</sup>

Gambar III.1

## Skema Al-Qardhul Hasan



<sup>31</sup> Karnaen A Permaatmadja, *Bank Syariah Teori, Praktek dan Peranannya*, (Jakarta : PT Senayan Abadi, 2007), h. 80.

Gambar diatas menjelaskan bahwa nasabah mengajukan permohonan pembiayaan dan melakukan perjanjian *Al-Qardhul Hasan* berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak. Pembiayaan ini digunakan nasabah untuk melakukan suatu usaha dimana dari usaha tersebut bisa mendapatkan keuntungan. Kemudian modal (pembiayaan) ini akan dikembalikan kepada bank sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan.

#### **H. Pengertian Usaha Kecil**

Ada dua pengertian Usaha kecil yang dikenal di Indonesia. Definisi usaha kecil menurut Undang-Undang No. tahun 1995 tentang usaha kecil adalah :

*“ Kegiatan ekonomi hasil penjualan tahunan maksimal Rp. 1 miliar dan memiliki kekayaan bersih, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, paling banyak Rp. 200 juta”.*

Sedangkan menurut kategori Biro Pusat Statistik (BPS) usaha kecil identik dengan usaha kecil dan Industri Rumah Tangga. BPS mengklasifikasikan industri berdasarkan jumlah pekerjaan yaitu :

1. Industri rumah tangga dengan pekerja 1-4 orang



2. Industri kecil dengan pekerja 19-20 orang
3. Industri menengah dengan pekerja 20-99 orang
4. Industri besar dengan pekerja 100 atau lebih.<sup>32</sup>

## **I. Karakteristik Usaha Kecil**

Secara umum sektor usaha kecil memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Sistem pembukuan yang relative sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaedah administrasi pembukuan standar.
2. Margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi.
3. Modal terbatas.
4. Pengalaman manajerial dan mengelola perusahaan masih sangat terbatas.
5. Skala ekonomi yang terlalu kecil, sehingga sulit mengharapkan untuk mampu menekankan biaya mencapai titik efesiansi jangka panjang.
6. Kemampuan pemasaran dan negosiasi serta diversifikasi pasar sangat terbatas.

---

<sup>32</sup> Alila Pramiyanti, *Study Kelayakan Bisnis Untuk UKM*, ( Yogyakarta : Media Pressindo, 2008), cet. Ke-1, h. 6

7. Kemampuan untuk memperoleh sumber dana dari pasar modal rendah, mengingat keterbatasan dalam sistem administrasinya. Untuk mendapatkan dana dipasar modal sebuah perusahaan harus mengikuti sistem administrasi standar dan harus transparan.<sup>33</sup>

#### **J. Kelebihan Usaha Kecil**

Usaha kecil memiliki beberapa kelebihan di bandingkan usaha-usaha besar lainnya yaitu :

1. Pemilik merangkap menejer dan merangkap semua fungsi manajerial seperti marketing, finance, dan administrasi
2. Dalam pengelolaannya mungkin tidak memiliki keahlian manajerial yang handal
3. Sebagian besar membuat lapangan pekerjaan baru, inovasi, sumber daya baru serta barang-barang jasa baru
4. Resiko usaha menjadi beban pemilik
5. Pleksibel terhadap bentuk pluktuasi jangka pendek, namun tudak memiliki jangka panjang
6. Bebas menentukan harga produksi atas barang dan jasa

---

<sup>33</sup> Panji Anoraga, *Koperasi, Kewirausahaan dan Usaha Kecil*, (Jakarta : Rhineka Cipta, 2001), h. 225-229

7. Prosedur hukumnya sederhana dan pajak relative ringan
8. Komunikasi dengan pihak luar bersifat pribadi
9. Mudah dalam proses pendiriannya
10. Mudah dibubarkan setiap saat jika dikehendaki
11. Pemilik pengelolaan secara mandiri dan bebas waktu
12. Pemilik menerima seluruh laba
13. Umumnya mampu untuk survive
14. Mempunyai ketergantungan secara moril dan semangat usaha dengan pengusaha lainnya.<sup>34</sup>

#### **K. Peran dan Fungsi Usaha Kecil**

Usaha kecil memiliki peranan dan fungsi yang sangat penting dalam pembangunan perekonomian bangsa :

1. Penyediaan barang jualan
2. Penyerapan tenaga kerja
3. Pemerataan pendapatan
4. Nilai tambah bagi produk daerah
5. Peningkatan taraf hidup.

---

<sup>34</sup> M. Tohar, *Membuka Usaha Kecil*, (Yogyakarta : Kanisius, 2000), Cet Ke-1, h. 28



## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Perkembangan Hasil Usaha Pengusaha Kecil Nasabah PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru**

Disamping prinsip utama *Qardul Hasan* dalam Islam yaitu prinsip *ta'awun* dalam rangka *bertaqarrub* kepada Allah SWT. PT. BNI Syariah mempunyai ketentuan khusus dalam hal ini yaitu dana *Qardhul Hasan* harus bersifat produktif sehingga manfaat dari dana tersebut dapat dirasakan oleh nasabah dalam waktu yang relatif singkat dan bisa meningkatkan penghasilannya.

Pinjaman *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah ini diberikan kepada pengusaha kecil yang mempunyai semangat berusaha namun terkendala masalah modal. Jadi yang menjadi syarat utama pembiayaan ini adalah nasabah tersebut harus mempunyai usaha. Bagi pihak bank dana tersebut bersifat non komersial karena bank tidak mendapatkan keuntungan dari pembiayaan ini selain pokok pinjaman. Tapi bank mengharapkan dana tersebut harus bersifat komersial bagi nasabah, artinya nasabah harus mendapatkan keuntungan dan pendapatan dari dana tersebut, dengan cara mengusahakannya. Keuntungan yang didapat murni seratus persen untuk nasabah tanpa ada bagi hasil dengan pihak bank. Dengan berbagai ketentuan

dan jangka waktu yang diberikan *Qardhul Hasan* diharapkan bisa menjadi sarana yang efektif dalam memberantas kemiskinan dan meningkatkan kesejahteraan sosial masyarakat. Adapun usaha yang dibiayai oleh pinjaman *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru ini adalah; Usaha bengkel, cuci motor, warung makan, kedai harian, dan tukang jahit.

Dana tersebut dijadikan tambahan modal untuk mengembangkan usaha bukan untuk kebutuhan konsumtif yang hanya terpenuhi saat itu saja. *Al-Qardhul Hasan* diperuntukkan bagi kaum dhuafa, dan kaum dhuafa ini diseleksi lagi untuk mencari masyarakat yang betul-betul kekurangan modal dalam usaha kecilnya dan dikenal ulet dalam melakukan usahanya. Hal ini bertujuan supaya dana tersebut betul-betul bermanfaat bagi pengembangan usaha mereka sehingga bisa meningkatkan kesejahteraannya.<sup>1</sup>

Sebagian besar dari nasabah yang diberikan pinjaman *Qardhul Hasan* sebelum mereka mendapatkan pinjaman disebabkan karena kurangnya modal yang mereka miliki. Para nasabah pengusaha kecil pada dasarnya mempunyai modal usaha yang terbatas, karena terbatasnya modal sehingga sulit bagi mereka untuk mengembangkan usahanya. Modal awalnya masih sedikit begitu juga penghasilan yang diperoleh.

Adapun Prosedur dalam memperoleh pinjaman *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru adalah sebagai berikut<sup>2</sup> :

---

<sup>1</sup> Khairul (Pim Bid Operasional), wawancara, pekanbaru 4 Mei 2010.

<sup>2</sup> Arif Mursidi (Penyelia Customer Servis), Wawancara, Pekanbaru, 03 Mei 2010

a. Melakukan sosialisasi program pinjaman *AL-Qardhul Hasan* kepada masyarakat khususnya di Kota Pekanbaru. Upaya sosialisasinya antara lain :

1. Menginformasikan program pinjaman *AlQardhul Hasan* ini kepada masing-masing Kelurahan / Penghulu, khususnya di Kota Pekanbaru.
2. Selanjutnya Lurah / Penghulu menyampaikan informasi program pinjaman dana bergulir tersebut kepada masyarakat masing-masing Kelurahan / Kepenghuluan.

Usaha kecil yang telah mendapatkan informasi tentang adanya program pinjaman ini, dan tertarik untuk mengajukan pinjaman, dapat menghubungi pihak Bank PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru untuk meminta dan mengisi berkas permohonan pinjaman.

b. Tahap Survey

Yaitu melakukan survey dan identifikasi kelapangan / mengunjungi calon nasabah berdasarkan permohonan yang diterima PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru.

c. Tahap Seleksi

Yaitu melakukan seleksi kepada para calon nasabah, kemudian memprioritaskan jenis usaha yang akan dikelola para calon nasabah, yakni nasabah yang sudah memiliki usaha dan butuh pengembangan untuk usahanya, dan bukan nasabah yang baru memulai usahanya.

d. Tahap Penetapan

Yaitu menetapkan calon nasabah yang akan menerima bantuan pinjaman dana *Al-Qardhul Hasan*, selanjutnya pihak Bank PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru akan menerbitkan surat persetujuan pinjaman *Al-Qardhul Hasan*, atas surat persetujuan pinjaman *Al-Qardhul Hasan* yang diterima usaha kecil membuka rekening tabungan sesuai dengan ketentuan yang ada di PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru.

e. Tahap Pencairan

Yaitu pihak Bank akan melakukan transfer uang ke rekening tabungan usaha kecil, dan nasabah usaha kecil langsung dapat memanfaatkan pinjaman dana bergulir sesuai dengan kebutuhannya.

Persyaratan :

1. Calon nasabah adalah perorangan yang beragama Islam
2. Mengajukan dan mengisi permohonan dengan melampirkan foto copy identitas diri
  - KTP (Kartu Tanda Penduduk)
  - KK (Kartu Keluarga)
  - Akta Nikah
  - SKTM (Surat Keterangan Tidak Mampu)



3. Mempunyai usaha dengan skala kecil
4. *Dhuafa* yang berpotensi mandiri dan mendapat rekomendasi serta pembinaan dari BNI Syariah
5. Tidak diperlukan uang muka
6. Tidak ada persyaratan penyerahan jaminan.

**Tabel IV. I**

**Tanggapan Responden yang mengetahui pinjaman *AL-***

***Qardhul Hasan***

No	Tanggapan responden	Responden	Persentase
A	Mengetahui	15	83,33%
B	Kurang Mengetahui	3	16,67%
C	Tidak Mengetahui	-	-
	Jumlah	18	100%

*Sumber : Data Olahan*

Berdasarkan dari tabel diatas dapat dilihat bahwa tanggapan responden yang mengetahui tentang pinjaman *Al-Qardhul Hasan* yaitu sebanyak 15 responden atau 83,33% mengetahui, 3 responden atau 16,67% kurang mengetahui.

Dengan demikian dapat diketahui tanggapan responden yang terbanyak adalah mengetahui yakni 15 responden atau 83,33%.

Dari hasil survey yang penulis lakukan terhadap nasabah tentang dari mana mereka mengetahui bahwa BNI Syariah Cabang Pekanbaru menyalurkan pinjaman *Al-Qardhul Hasan* untuk pengusaha kecil, sebagian besar dari karyawan Bank, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

**Tabel IV. 2**

**Tanggapan Responden Tentang Dari Mana Mereka Mengetahui  
bahwa PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru memberikan pinjaman  
*Al-Qardhul Hasan* Untuk Pengusaha Kecil**

No	Tanggapan responden	Responden	Persentase
A	Dari karyawan Bank	14	77,78%
B	Dari teman yang pengusaha kecil	4	22,22%
C	Dari yang lainnya	-	-
	Jumlah	18	100%

*Sumber : Data Olahan*

Berdasarkan dari tabel diatas dapat dilihat bahwa tanggapan responden tentang dari mana mereka mengetahui bahwa PT. BNI Syariah menyalurkan pinjaman untuk pengusaha kecil yaitu sebanyak 14 responden atau 77,78% mengetahui pemberian pinjaman untuk pengusaha kecil dari karyawan bank, 4 responden atau 22,22% dari teman yang sesama pengusaha kecil.

Dengan demikian dapat diketahui tanggapan responden yang terbanyak adalah dari karyawan Bank yakni 14 responden atau 77,78%.

Usaha kecil pada dasarnya mempunyai modal usaha yang terbatas, karena terbatasnya modal usaha sehingga sulit bagi mereka untuk mengembangkan usahanya.

**Table IV. 3**

**Tanggapan responden tentang perkembangan hasil usaha sebelum  
mendapatkan pinjaman *Al-Qardhul Hasan***

No	Tanggapan responden	Responden	Persentase
A	Sulit meningkatkan usaha	6	33,33%
B	Kurangnya modal	12	66,67%
C	Biasa saja	-	-
	Jumlah	18	100%

*Sumber : Data Olahan*

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa tanggapan responden terhadap perkembangan hasil usaha sebelum mendapatkan pinjaman *Al-Qardhul Hasan*

yaitu sebanyak 6 responden atau 33,33% mengatakan sulit meningkatkan usaha, 12 responden atau 66,67% mengatakan kurang modal.

Dengan demikian dapat diketahui tanggapan responden yang terbanyak adalah kurangnya modal yakni 12 responden atau 66,67%.

Berdasarkan wawancara penulis dengan salah satu nasabah pengusaha kecil mengenai hal diatas yaitu sebelum mendapatkan pinjaman dari bank mengatakan karena kurangnya modal untuk mengembangkan usahanya, modal awalnya masih sedikit begitu juga pengasilan yang diperoleh.<sup>3</sup>

Berdasarkan wawancara penulis dengan pihak Bank, sebagian besar dari nasabah yang diberikan pinjaman *Qardhul Hasan* sebelum mereka mendapatkan pinjaman disebabkan karena kurangnya modal yang mereka miliki. Para nasabah pengusaha kecil pada dasarnya mempunyai modal usaha yang terbatas, karena terbatasnya modal sehingga sulit bagi mereka untuk mengembangkan usahanya.<sup>4</sup>

Selanjutnya untuk mengetahui tanggapan responden berapa besar pendapatan sebelum mendapatkan bantuan pinjaman *Al Qardhul Hasan* dari PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, dapat dikemukakan pada tabel berikut :

**Tabel IV. 4**

---

<sup>3</sup> Jayusman susilo, (pengusaha kecil), *Wawancara*, Pekanbaru 5 Mei 2010

<sup>4</sup> Nurmansyah (Penyelia Pemasaran dan Pembiayaan), *Wawancara*, Pekanbaru 3 Mei 2010.

**Tanggapan responden terhadap besar Penghasilan perbulan sebelum  
mendapatkan Pinjaman *Al-Qardhul Hasan*.**

No	Tanggapan Responen	Responden	Persentase
1	500.000-1000.000	12	66,66%
2	1000.000-1.500.000	6	33,34%
3	2000.000 keatas	-	-
	Jumlah	18	100%

*Sumber : Data Olahan*

Berdasarkan dari tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan responden terhadap berapa besar pendapatan pengusaha kecil perbulan sebelum mendapatkan pinjaman yaitu 12 responden atau 66,66% menyatakan berkisar antara 500.000-1.500.000. dan 6 responden atau 33,34% menyatakan berkisar antara 1.000.000-1500.000, dan 2000.000 keatas menyatakan tidak ada atau 0 %.

Dengan demikian dapat diketahui tanggapan responden yang terbanyak adalah berkisar antara 5000.000-1000.000, yakni 12 responden atau 66,66%. jadi sebelum disalurkan pinjaman, penghasilan nasabah pengusaha kecil belum mengalami peningkatan, hal ini dapat dilihat dari tabel diatas.

Dengan bantuan pinjamna *Al-Qarhul Hasan* yang diberikan kepada para pengusaha kecil diharapkan berdampak positif terhadap usaha mereka.

Yaitu bertambahnya modal, volume penjualan meningkat serta perkembangan dan laba usaha yang diperoleh pun meningkat.<sup>5</sup>

Dari survey yang penulis lakukan melalui angket tentang bagaimana hasil usaha mereka setelah mendapatkan pinjaman sebagian besar usaha mereka mengalami perkembangan dan laba yang dihasilkan juga meningkat, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

**Tabel IV. 5**

**Tanggapan responden terhadap perkembangan hasil usaha setelah  
mendapatkan pinjaman *Al-Qardhul Hasan***

No	Tanggapan responden	Responden	Persentase
A	Meningkat	13	72,22%
B	Tetap	5	27,78%
C	Menurun	-	-
	Jumlah	18	100%

*Sumber : Data Olahan*

Berdasarkan dari tabel diatas dapat dilihat bahwa tanggapan responden terhadap perkembangan hasil usaha setelah mendapatkan pinjaman *Al-Qardhul Hasan* yaitu sebanyak 13 responden atau 72,22% menyatakan meningkat, 5 responden atau 27,78% menyatakan tetap atau tidak ada peningkatan, sedangkan yang menyatakan berkurang tidak ada atau 0%.

---

<sup>5</sup>Andre Aziz (Penyelia Pemasaran dan Pembiayaan), *Wawancara*, Pekanbaru 3 Mei 2010.

Dengan demikian dapat diketahui tanggapan responden terhadap perkembangan hasil usaha setelah mendapatkan pinjaman yang terbanyak adalah meningkat yakni 13 responden atau 72,22%.

**Tabel IV. 6**

**Tanggapan Responden Terhadap Berapa Besar Penghasilan Usaha  
Perbulan Setelah Mendapatkan Pinjaman *Al-qardhul Hasan*.**

No	Tanggapan Responden	Responden	Persentase
A	500.000-1000.000	5	27,78%
B	1000.000-1500.000	13	72,22%
C	2000.000 keatas	-	-
	Jumlah	18	100%

*Sumber : Data Olahan*

Berdasarkan dari tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan responden terhadap berapa besar penghasilan pengusaha kecil perbulan setelah mendapatkan bantuan pinjaman yaitu 5 responden atau 27,78% mengatakan berkisar 500.000-1.000.000. 13 responden atau 72,22% menyatakan berkisar antara 1.000.000-1.500.000, dan 2.000.000 keatas menyatakan tidak ada atau 0%.

Dengan demikian dapat diketahui penghasilan pengusaha kecil yang telah mendapatkan pinjaman *Al-Qardhul Hasan* mengalami peningkatan, perubahan secara dinamis artinya hampir semua penghasilan pengusaha kecil menyatakan meningkat yakni sebanyak 13 orang atau sebesar 72,22% dari 18 responden.

Adapun jenis usaha yang mengalami peningkatan sebagian besar dari jenis usaha rumah makan, kedai harian, tukang jahit. Berdasarkan wawancara dengan salah satu nasabah, dana yang dipinjam bertujuan untuk mengembangkan usaha dan setelah meminjam usaha yang dijalani cukup berkembang, faktornya selain modal bertambah juga karena kegigihan, kepercayaan serta berdo'a.<sup>6</sup>

## **B. Pengembalian Pinjaman *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru**

Pinjaman *Al-Qardhul Hasan* ini diberikan kepada pengusaha kecil atau kaum dhua'fa yang mempunyai semangat berusaha namun terkendala masalah modal. Jadi yang menjadi syarat utama pembiayaan ini adalah nasabah tersebut mempunyai usaha.

Dana *Al-Qardhul Hasan* ini merupakan bentuk kepedulian perusahaan terhadap lingkungan masyarakat diadakan atas pertimbangan agar keberadaan perbankan syariah lebih dirasakan manfaatnya oleh masyarakat dari sisi sosial selain sisi kegiatan utamanya di bidang penyediaan jasa keuangan syariah. Diharapkan pengguna perbankan syariah dapat merasakan bedanya antara konvensional dan syariah.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup>Asril Syarif, (Pengusaha kecil), *Wawancara*, Pekanbaru 5 Mei 2010.

<sup>7</sup> Nurmansyah (Penyelia Pembiayaan dan Pemasaran ), *Wawancara*, Pekanbaru 4 Mei 2010.



Basarnya jumlah pinjaman ditetapkan atas dasar kebutuhan atau usaha yang akan dibiayai dengan jangka waktu maksimal tiga tahun dan maksimal pembiayaan Rp. 5.000.000,-.

Namun berdasarkan wawancara yang penulis lakukan dengan pihak Bank besarnya jumlah pinjaman yang telah disalurkan hanya sebesar 2000.000 dan 2500.000,- hal ini disebabkan pinjaman *Al-Qardhul Hasan* adalah pinjaman tanpa jaminan jadi untuk hal ini menimbulkan resiko bila diberikan dalam jumlah yang lebih besar, dan hal ini sudah menjadi kebijakan dari perusahaan.<sup>8</sup>

**Tabel IV. 7**

**Tanggapan Responden Tentang Besarnya Pinjaman Yang  
Diberikan Kepada Pengusaha Kecil**

No	Tanggapan responden	Responden	Persentase
A	2000.000	12	66,67%
B	2.500.000	6	33,33%
C	5000.000	-	-
	Jumlah	18	100%

*Sumber: Data Olahan*

Berdasarkan dari tabel diatas dapat dilihat bahwa tanggapan responden tentang besarnya jumlah pinjaman yaitu sebanyak 12 responden atau 66,67 %

---

<sup>8</sup> Andre Aziz, (Penyelia Pemasaran dan Pembiayaan), *Wawancara*, Pekanbaru 3 Mei 2010.

menyatakan 2.000.000. 6 responden atau 33,33% menyatakan 2.500.000. sedangkan yang menyatakan 5.000.000 tidak ada atau 0 %.

Dengan demikian dapat diketahui tanggapan responden yang terbanyak adalah 2.000.000 yakni 66,67%.

Mengenai besarnya jumlah pinjaman ini penulis juga melakukan wawancara dengan pengusaha kecil, dan berdasarkan wawancara dengan salah satu nasabah yang mendapatkan pinjaman sebesar 2.500.000,- merasa kalau besarnya jumlah pinjaman yang diberikan sebenarnya tidak sesuai dengan keinginan maksudnya kurang besar tapi hal tersebut sudah menjadi kebijakan bank.<sup>9</sup>

**Tabel IV. 8**

**Tanggapan Responden Tentang Jangka Waktu Pinjaman  
Yang Diberikan Untuk Usaha Kecil**

No	Tanggapan responden	Responden	Persentase
A	12 bulan	-	-
B	24 bulan	18	100%
C	36 bulan	-	-
	Jumlah	18	100%

*Sumber : Data Olahan*

---

<sup>9</sup>Ezie, (Pengusaha Kecil), *Wawancara*, Pekanbaru 6 Mei 2010.

Berdasarkan dari tabel diatas dapat dilihat bahwa tanggapan responden tentang jangka waktu yang diberikan yaitu 18 reponden atau 100% menyatakan 24 bulan.

Dengan demikian dapat diketahui seluruh responden menanggapi untuk jangka waktu pinjaman adalah 24 bulan (2 tahun) yakni 18 responden atau 100%.

Besarnya jumlah pengembalian yang harus dibayar/dicicil oleh nasabah yaitu jumlah pinjaman dibagi (:) jangka waktu pinjaman. Misalnya jumlah pinjaman sebesar Rp. 2000.000,-/ 24 = Rp. 83.333,- dan apabila jumlah pinjaman sebesar Rp. 2.500.000,-/ 24 = Rp. 104.166.<sup>10</sup>

**Tabel IV. 9**

**Tanggapan Responden Tentang Pengembalian Pinjaman *Al-Qardhul Hasan***

No	Tanggapan responden	Responden	Persentase
A	Berat dalam pengembalian pinjaman	-	-
B	Biasa saja	5	27,78%
C	Tidak merasa berat dalam pengembalian	13	72,22%
	Jumlah	18	100%

*Sumber : Data Olahan*

Berdasarkan dari tabel diatas dapat dilihat bahwa tanggapan responden tentang pengembalian pinjaman *A-Qardhul Hasan* yaitu 5 responden atau

---

<sup>10</sup> Andre Aziz, (penyelia Pemasaran dan Pembiayaan), *Wawancara*, Pekanbaru 3 Mei 2010.

27,78% menyatakan biasa saja, 13 responden atau 72,22% tidak merasa berat dalam pengembalian pinjaman.

Dengan demikian dapat diketahui tanggapan responden yang terbanyak adalah tidak merasa berat dalam pengembalian yakni 13 responden atau 72,22%.

Dalam hal pengembalian ini ada sebagian Nasabah yang tidak mengembalikan pinjaman, jika Nasabah tidak dapat mengembalikan sebagian atau seluruh kewajibannya pada saat yang telah disepakati dan pihak Bank telah memastikan ketidakmampuannya dengan melakukan Survey ulang terhadap usaha nasabah yang tidak mengembalikan pinjaman dan dinyatakan bahwa nasabah tersebut memang tidak mampu mengembalikan pinjaman yang telah diberikan, maka Bank dapat memperpanjang jangka waktu pengembalian atau menghapus (*Write off*) sebagian atau seluruh kewajibannya.

Bagi nasabah yang tidak mampu mengembalikan sebagian atau seluruh pinjaman tidak dikenakan sanksi hanya nasabah tersebut tidak diberi kesempatan lagi untuk melakukan pinjaman. karena pada dasarnya dilihat dari sumbernya *Qardhul Hasan* berasal dari dana ZIS ditambah dengan biaya administrasi maka seharusnya tidak perlu dikembalikan karena memang diperuntukkan bagi kaum dhuafa yang berhak menerimanya. Tapi BNI Syariah mempunyai tujuan lain dalam hal ini. Dana *Qardhul Hasan* digolongkan sebagai dana bergulir, manfaatnya bisa dirasakan oleh banyak orang. Dana dikembalikan tersebut akan disalurkan lagi kepada yang juga

membutuhkan dan masyarakat yang dibiayai pun akan semakin banyak. Potensi untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat juga lebih besar.<sup>11</sup>

### **C. Efektifitas Produk *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru Bagi Pengembangan Usaha Kecil di Kota Pekanbaru.**

Faktor yang mempengaruhi efektifitas produk *Al-Qardhul Hasan* bagi pengembangan usaha kecil dapat dilihat dari indikator-indikator yang tercantum dalam hal-hal yang harus diperhatikan dalam memilih suatu penempatan manajemen seperti; Tujuan yang hendak dicapai baik perusahaan maupun pengusaha kecil, kemampuan nasabah, Fasilitas yang tersedia, Jangka waktu yang tersedia. Disamping faktor tersebut efektifitas produk *Al-Qardhul Hasan* bagi pengembangan usaha kecil, juga dipengaruhi oleh dukungan dari lingkungan dan kedisiplinan nasabah.

Bagi pihak Bank dana *qardh* bersifat non komersial karena bank tidak mendapatkan keuntungan dari pembiayaan ini selain pokok pinjaman. Tapi Bank mengharapkan dana tersebut harus bersifat komersial bagi nasabah. Artinya nasabah harus mendapatkan keuntungan dari dana tersebut, dengan cara megusahakannya. Keuntungan yang didapat murni seratus persen untuk nasabah tanpa ada bagi hasil dengan pihak Bank. *Qardhul Hasan* diharapkan

---

<sup>11</sup> Andre Aziz, (penyelia Pemasaran dan Pembiayaan), *Wawancara*, Pekanbaru 3 Mei 2010.

bisa menjadi sarana yang efektif dalam memberantas kemiskinan dan meningkatkan kesejahteraan sosial masyarakat.<sup>12</sup>

**Tabel IV. 10**

**Keadaan Pengusaha Kecil Yang Sanggup Memenuhi Kewajiban  
Sesuai Akad Yang Telah di Sepakati Bersama**

No	Tanggapan responden	Responden	Persentase
A	Ya	11	61,11%
B	Tidak	2	11,11%
C	Kadang-kadang	5	27,78
	Jumlah	18	100%

*Sumber : Data Olahan*

Berdasarkan dari tabel diatas dapat dilihat bahwa keadaan pangusaha kecil yang sanggup memenuhi kewajiban sesuai akad yang telah disepakati bersama dengan pihak bank yaitu 11 responden atau 61,11% menyatakan Ya, kemudian 2 responden atau 11,11% menyatakan tidak dan 5 responden atau 27,78% menyatakan kadang-kadang.

---

<sup>12</sup> Khairul (Pim Bid Operasional), *wawancara*, pekanbaru 4 Mei 2010.

Dengan demikian dapat diketahui tanggapan responden yang terbanyak adalah ya atau sanggup memenuhi kewajiban sesuai akad yang telah disepakati yakni 15 responden atau 83,33%.

Dari survey yang penulis lakukan melalui angket kepada nasabah pengusaha kecil tentang peranan produk *Al-Qardhul Hasan* dalam membantu pengembangan usaha kecil sebagian besar dari mereka mengatakan peranan produk *Al-Qardhul Hasan* dalam membantu pengembangan usaha kecil sangat terbantu, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

**Table IV. 11**

**Tanggapan Responden Tentang Peranan Produk *Al-Qardhul Hasan* Dalam Membantu Pengembangan Usaha Kecil**

No	Tanggapan responden	Responden	Persentase
A	Terbantu	13	72,22%
B	Biasa saja	5	27,78%
C	Tidak terbantu	-	-
	Jumlah	18	100%

*Sumber : Data Olahan*

Berdasarkan dari tabel diatas dapat dilihat bahwa tanggapan responden tentang peranan produk *al-qardhul hasan* dalam membantu pengembangan usaha kecil yaitu 13 responden atau 72,22% menyatakan terbantu, 5 responden

atau 27,78% mengatakan biasa saja, sedangkan yang menyatakan tidak terbantu tidak ada atau 0%.

Dengan demikian dapat diketahui tanggapan responden tentang peranan produk *Al-Qardhul Hasan* dalam membantu pengembangan hasil usaha yang terbanyak adalah sangat baik yakni 13 responden atau 72,22%.

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan salah satu responden usaha jahit mengenai Peranan Produk *Al-Qardhul Hasan* sangat membantu dalam Pengembangan usahanya, hal ini dikarenakan dengan adanya pinjaman yang diberikan bisa menambah peralatan sehingga penghasilan pun bertambah.<sup>13</sup>

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa efektifitas produk *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru bagi pengembangan hasil usaha pengusaha kecil dinilai sudah cukup efektif, sebagaimana bisa dilihat dari hasil-hasil data yang telah dikumpulkan yakni sebagian besar dari para nasabah kecil setelah mendapatkan pinjaman penghasilan usaha yang mereka jalani meningkat dan tentunya hal ini sangat berpengaruh dalam membantu pengembangan usaha mereka.

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi Usaha Kecil setelah mendapatkan pinjaman yakni :

---

<sup>13</sup> Irma Yulita, (Pengusaha Kecil), *Wawancara*, pekanbaru 6 Mei 2010.



1. Setelah adanya bantuan pinjaman dari PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru maka modal yang dimiliki semakin bertambah.
2. Dengan bertambahnya modal, omset penjualan dapat naik dan laba yang diperoleh semakin meningkat.
3. Melihat keberhasilan pengusaha dalam meningkatkan omset penjualan dan laba, pengusaha memiliki kemampuan untuk melunasi pinjamannya.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Dari hasil penjabaran penelitian yang dilakukan dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Sebagian besar para usaha kecil mengetahui pinjaman *Al-Qardhul Hasan* dan sebagian besar mereka mengetahui dari karyawan Bank. Dana pinjaman *Al-Qardhul Hasan* tersebut dijadikan tambahan modal untuk mengembangkan usaha bukan untuk kebutuhan konsumtif yang hanya terpenuhi saat itu saja. Pengusaha kecil sebelum mendapatkan pinjaman dari BNI Syariah Cabang Pekanbaru mereka merasa kekurangan modal. Modal awal mereka hanya sedikit begitu juga dengan keuntungan yang mereka peroleh sebelum mendapatkan pinjaman. Namun setelah adanya bantuan pinjaman dari PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru sebagian besar usaha yang dijalani pengusaha kecil mengalami perkembangan begitu pula dengan hasil usahanya.

2. Pengembalian pinjaman *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru yaitu dengan cara cicilan, pinjaman yang diberikan 2.000.000-2.500.000 juta dengan jangka waktu 2 tahun. Adapun dalam hal pengembalian pinjaman ini ada sebagian nasabah yang tidak mampu mengembalikan pinjaman, jika Nasabah tidak dapat mengembalikan sebagian

atau seluruh kewajibannya pada saat yang telah disepakati dan pihak Bank telah memastikan ketidakmampuannya dengan melakukan Survey ulang terhadap usaha nasabah yang tidak mengembalikan pinjaman dan dinyatakan bahwa nasabah tersebut memang tidak mampu mengembalikan pinjaman yang telah diberikan, maka Bank dapat Memperpanjang jangka waktu pengembalian atau menghapus (Write off) sebagian atau seluruh kewajibannya. Bagi nasabah yang tidak mampu mengembalikan sebagian atau seluruh pinjaman tidak dikenakan sanksi hanya nasabah tersebut tidak diberi kesempatan lagi untuk melakukan pinjaman. karena pada dasarnya dilihat dari sumbernya *Qardhul Hasan* berasal dari dana ZIS ditambah dengan biaya administrasi maka seharusnya tidak perlu dikembalikan karena memang diperuntukkan bagi kaum dhuafa yang berhak menerimanya.

3. Efektifitas Produk *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru bagi pengembangan usaha kecil di kota pekanbaru di nilai sudah Cukup efektif sebagaimana bisa dilihat dari hasil-hasil data yang telah dikumpulkan yakni sebagian besar dari para nasabah kecil setelah mendapatkan pinjaman penghasilan usaha yang mereka jalani meningkat dan tentunya hal ini sangat berpengaruh dalam membantu pengembangan usaha mereka.

## **B. Saran**

1. PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru sebagai lembaga perbankan dalam menyalurkan pinjaman hendaknya dapat menjadi motivator bagi pengusaha kecil, sehingga mereka dapat menunjukkan potensi mereka dalam berusaha.

2. PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru harus lebih meningkatkan perhatiannya kepada pengusaha kecil baik dalam pinjaman sebagai tambahan modal usaha mereka maupun pembinaan-pembinaan. Sehingga peran pengusaha kecil dapat bangkit dalam mengembangkan usahanya dan mampu bersaing dengan pengusaha besar. Yang mana mereka selama ini tidak dapat bersaing karena terbatasnya modal dan pengetahuan. Dan pada akhirnya mereka mampu membangkitkan perekonomian daerah khususnya dan perekonomian nasional pada umumnya sesuai dengan tujuan ekonomi kerakyatan.

3. PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru lebih memperhatikan peningkatan usaha para nasabah pengusaha kecil yang melakukan pinjaman *Al-Qardhul Hasan*. Bagi nasabah yang terbukti usahanya telah mengalami perkembangan sebaiknya diberikan pembiayaan yang lebih besar lagi seperti pembiayaan *musyarakah*, sehingga para pengusaha kecil dapat bangkit dalam pengembangan usahanya untuk lebih besar lagi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdurahman, *Islamic Financial Managemen Produk2 Pembiayaan dan Mekanismenya*, Jakarta : PT Raja GrafindoPersada, 2009
- Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Islam*, Jakarta : Gema Insani, 2001.
- Alex, *Kamus Ilmiah Populer Kontenporer*, Surabaya ; Karya Harapan, 2005.
- Alila Pramiyanti, *Study Kelayakan Bisnis Untuk UKM*, Yogyakarta : Media Pressindo, 2008.
- A. Syafi'I Jafri, *Fiqh Muamalah*, (Pekanbaru : Susqa Press, 2000.
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- Dep. Agama RI, *Al-Qu'ran dan Terjemahannya*, Semarang : CV. Asy Syifa, 2001.
- Djazuli HA dan Yadi Janwari, *lembaga-Lembaga Perekonomian Umat*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002.
- Ellen Pantouw, *Sumber Pinjaman Untuk Usaha Anda*, Jakarta: Bina Wira Usaha, 2008.
- Euis Amelia, *Keadilan Distribusi Dalam Ekonomi Islam Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*, Jakarta: Rajawali Pers, 2009.
- Karnaen A Permaatmadja, *Bank Syariah Teori, Praktek dan Peranannya*, Jakarta : PT. Senayan Abadi, 2007.
- Merza Gamal, *Aktifitas Ekonomi Syariah*, Pekanbaru : Unri Press, 2004.
- Mudrajat Kuncoro Suharjono, *Manajemen Perbankan Teori dan Aplikasi*, Yogyakarta: BPFE, 2002.
- M. Said, *Pengantar Ekonomi Islam*, Pekanbaru : Suska Press, 2008.
- Mawardi, *Ekonomi Islam*, Pekanbaru : Alaf Riau, 2007.

- Muhamad, *Sistem dan Prosedur Operasional bank Islam*, Yogyakarta: UII Pres, 2000.
- , Muhammad, *manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UUP AMP YKPN, 2002.
- Muhammad Muslehuiddin, *Sistem Perbankan Syariah*, Jakarta: Reneka Cipta, 1994.
- Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Muhammad Tohar, *Membuka Usaha Kecil*, Yogyakarta : Kanisius, 2000.
- Panji Anoraga, *Koperasi, Kewirausahaan dan Usaha Kecil*, Jakarta : Rhineka Cipta, 2001.
- Richard M. Strees, *Efektifitas Organisasi*, Jakarta: Air Langga, 1999.
- Sianipar Siagian, *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2004.
- Soetanto Hadinoto, *Kunci Sukses Bisnis Kredit Mikro*, Jakarta: PT. Gramedia, 2005.
- Soewarno Handayaniingrat, *Pengantar Ilmu Administrasi Negara dan Manajemen*, Jakarta : PT. Gunung Agung, 1996.
- Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Perbankan Syariah*, Jakarta : Zikrul Hakim, 2004
- T. Hani Handoko, *Organisasi Perusahaan Teori, Struktur, dan Perilaku*, Yogyakarta : BPFE, 2000.
- Undang-undang Perbankan 1998 (*Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998*), Jakarta : Sinar Grafika, 2005.
- Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam*, Jakarta : Raja Grafindo Persada, 1997
- Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Al-Vabet, 2002.

## DAFTAR TABEL

Tabel IV. 1	Tanggapan Responden yang mengetahui tentang pinjaman <i>Al-Qardhul Hasan</i> .....	55
Tabel V. 2	Tanggapan responden terhadap dari mana mereka mengetahui bahwa PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru memberikan pinjaman <i>Al-Qardhul Hasan</i> untuk pengusaha kecil .....	56
Tabel IV. 3	Tanggapan responden terhadap perkembangan hasil usaha sebelum mendapatkan pinjaman <i>Al-Qardhul Hasan</i> ..	57
Tabel IV. 4	Tanggapan responden terhadap besarnya penghasilannya perbulan sebelum mendapatkan pinjaman <i>Al-Qardhul Hasan</i> .....	58
Table IV. 5	Tanggapan responden terhadap perkembangga hasil usaha setelah mendapatkan pinjaman <i>Al-Qradhul Hasan</i> .....	60
Tabel IV. 6	Tanggapan responden terhadap berapa besar penghasilan usaha perbulan setelah mendapatkan pinjaman <i>Al-Qardhul Hasan</i> .....	61
Tabel IV. 7	Tanggapan responden terhadap besarnya pinjaman yang diberikan kepada pengusah kecil .....	63
Tabel IV. 8	Tanggapan responden terhadap jangka waktu pinjaman yang diberikan kepada pengusaha kecil .....	64
Tabel IV. 9	Tanggapan responden terhadap pengembalian pinjaman <i>Al-Qardhul Hasan</i> .....	65

Tabel IV. 10	Keadaan pengusaha kecil yang sanggup memenuhi kewajiban sesuai akad yang telah disepakati bersama.....	68
Tabel IV. 11	Tanggapan responden terhadap peranan produk <i>Al-Qardhul Hasan</i> dalam membantu pengembangan usaha kecil .....	79

## DAFTAR GAMBAR

Gambar II. I	Struktur organisasi PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru .....	35
Gambar III. I	Skema <i>Al-Qardhul Hasan</i> .....	47



## **PEDOMAN WAWANCARA**

1. Apa yang menjadi tujuan dalam pemberian pinjaman *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru?
2. Berapa besar jumlah pinjaman *Al-Qardhul Hasan* yang diberikan?
3. Berapa lama jangka waktu pinjaman *Al-Qardhul Hasan* yang diberikan?
4. Dalam bentuk apa saja pinjaman *Al-Qardhul Hasan* diberikan?
5. Bagaimana perkembangan hasil usaha Pengusaha Kecil Nasabah PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru?
6. Bagaimana pengembalian pinjaman *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru?
7. Bagaimana Efektifitas Produk *Al-Qardhul Hasan* PT BNI Syariah Cabang Pekanbaru bagi pengembangan usaha kecil di Kota Pekanbaru?
8. Apakah dengan adanya pinjaman *Al-Qardhul Hasan* berpengaruh dalam meningkatkan pendapatan pengusaha kecil PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru?

## KUISIONER PENELITIAN

- Isilah Kuisisioner berikut ini dengan melingkari salah satu jawaban yang Bapak, Ibu, Saudara/I anggap paling tepat
  - Kuisisioner ini digunakan untuk kepentingan penyelesaian tugas akhir saya (Skripsi), karena itu jawaban yang Bapak, Ibu, Saudara/I sangat diharapkan
  - Identitas Bapak, Ibu, Saudara/I akan terjaga kerahasiaannya
- 

### STATUS RESPONDEN

Nama :

Umur :

Bidang Usaha Kecil/Pekerjaan:

### Pertanyaan :

1. Bagaimana perkembangan hasil usaha saudara sebelum mendapatkan pinjaman *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru?
  - a. Sulit meningkatkan usaha
  - b. Kurangnya modal
  - c. Biasa saja
2. Berapa besar Penghasilan perbulan sebelum mendapatkan Pinjaman *Al-Qardhul Hasan*?
  - a. 5.000.000-1.000.000
  - b. 1.000.000-1.500.000
  - c. 2.000.000
3. Bagaimana perkembangan hasil usaha saudara setelah mendapatkan pinjaman *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru?
  - a. Meningkatkan

- b. Menurun
  - c. Biasa saja
4. Berapa besar Penghasilan perbulan setelah mendapatkan Pinjaman *Al-Qardhul Hasan*?
- a. 5.000.000-1.000.000
  - b. 1.000.000-1.500.000
  - c. 2.000.000
5. Dari mana kah saudara tahu bahwa PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru menyalurka pinjaman untuk Usaha Kecil?
- a. Dari teman yang pengusaha kecil
  - b. Dari karyawan Bank
  - c. Dari yang lainnya
6. Berapa besar pinjaman *Al-Qardhul Hasan* yang diberikan kepada saudara?
- a. 2.000.000
  - b. 2.500.000
  - c. 5.000.000
7. Berapa lama jangka waktu pinjaman *Al-Qardhul Hasan* yang diberikan saudara?
- b. 12 bulan
  - c. 24 bulan

- d. 36 bulan
8. Apakah pengembalian pinjaman *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru memberatkan saudara?
- a. Berat dalam pengembalian pinjaman
  - b. Biasa saja
  - c. Tidak merasa berat dalam pengembalian pinjaman
9. apakah saudara sanggup memenuhi kewajiban sesuai akad yang telah disepakati?
- a. ya
  - b. tidak
  - c. kadang-kadang
10. Apakah produk *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru berperan dalam membantu pengembangan usaha anda?
- a. Terbantu
  - b. Biasa saja
  - c. Tidak terbantu

## RIWAYAT HIDUP



Nama lengkap Witrido, SE.I lahir di Pasir Limau Kapas 09 Februari 1988 merupakan anak Terakhir dari 6 bersaudara dari pasangan yang berbahagia Ayahnda Efendi dan Ibunda Nursiah. Sekolah dasar ditempuh di SD 011 Pasir Limau Kapas pada tahun 1994-2000 dan Kutab di MDA Al-Khairat, kemudian dilanjutkan Sekolah Menengah Pertama di SMP N 1 Bangko Bagansiapiapi pada tahun 2000-2003, selanjutnya Sekolah Menengah Atas di SMA N 1 Bangko Bagansiapiapi pada tahun 2003-2006.

Pertengahan 2006 tepatnya bulan juli penulis meneruskan pendidikan di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim, Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum mengambil jurusan Ekonomi Islam Srata Satu (SI). pada bulan Februari-Maret 2009 Penulis melaksanakan magang di Bank Perkreditan Rakyat Rokan Hilir (BPR-ROHIL).

Penulis mengajukan judul skripsi dengan judul Efektifitas Produk *Al-Qardhul Hasan* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru Bagi Pengembangan Usaha Kecil Di Kota Pekanbaru, dibawah bimbingan Bpk Drs. Haswir, M.ag berdasarkan hasil ujian sarjana Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum pada tanggal 7 Juni 2010 bertepatan 4 Jumadil Akhir 1431 H dinyatakan "LULUS" dengan Predikat Sangat Memuaskan IPK 3,49 dan menyandang gelar Sarjana Ekonomi Islam (SE.I).